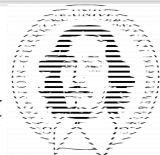


Міністерство освіти і науки України  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»  
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського  
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України  
Інститут економіки та прогнозування НАН України  
Північно – східний науковий центр НАН України  
Білоруський національний технічний університет  
Магдебурзький університет імені Отто-фон-Геріке, Німеччина  
Мішкельський Університет, Угорщина  
Вища школа менеджменту охорони праці в Катовіцах, Польща



**ТРУДИ**  
**XII-ої Міжнародної науково-практичної**  
**конференції**

**Дослідження та оптимізація економічних**  
**процесів**  
**«Оптимум - 2016»**

**6-8 грудня 2016 р.**

Харків – 2016

**Труди XII-ої Міжнародної науково-практичної конференції  
«Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2016»  
6-8 грудня 2016 р. – Х. : НТУ «ХПІ», 2016 р. - 210 с.**

Труди відтворюються безпосередньо з авторських оригіналів.

**ПРОГРАМНИЙ КОМІТЕТ**

**ГОЛОВА**

**Сокол Є.І.**, д.т.н., професор, ректор  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»

**СПІВГОЛОВА**

**Марченко А.П.**, д.т.н., професор,  
проректор НТУ «ХПІ»

**ЧЛЕНИ ПРОГРАМНОГО КОМІТЕТУ**

**Марченко А.П.**, д.т.н., професор,  
проректор НТУ «ХПІ»;

**Пилипенко А.А.**, д.е.н., професор,  
завідуючий кафедрою бухгалтерського  
обліку Харківського національного  
економічного університету ім. Семе́на  
Кузнеця;

**Гриценко А.А.**, д.е.н., заступник  
директора Інституту економіки та  
прогнозування НАН України;

**Бубенко П.Т.**, д.е.н., виконавчий  
директор Північно-східного наукового  
центру НАН України;

**Маслак О.І.**, д.е.н., професор, завідувача  
кафедрою економіки Кременчуцького  
національного університету ім. Михайла  
Остроградського;

**Сахнович Т.О.**, к.е.н., завідуючий  
кафедрою економіки і організації  
машинобудівного виробництва  
Білоруського національного технічного  
університету;

**Шімф К.**, зав. навчальною частиною  
економічного факультету, Німеччина;

**Коціскі Д.**, декан економічного  
факультету Мішкольського університету,  
Угорщина;

**Сікорська М.**, канцлер Вищої школи  
менеджменту охорони праці міста  
Катовіце;

**Алексєєв І.В.**, д.е.н., професор,  
заступник навчально-наукового  
інституту, завідуючий кафедрою  
фінансів, Львівська політехніка;

**Маліков В.В.**, к.е.н., професор,  
завідуючий кафедрою обліку і аудиту  
Харківського національного  
автомобільного університету;

**Перерва П.Г.**, д.е.н., професор, декан  
економічного факультету;

**Гаврись О.М.**, к.е.н., професор, декан  
факультету бізнесу та фінансів;

**Заруба В.Я.**, д.е.н., професор, декан  
факультету економічної інформатики та  
менеджменту;

**Манойленко О.В.**, завідуючий кафедрою  
економічного аналізу та обліку;

**Міщенко В.А.**, д.е.н., професор,  
завідуючий кафедрою фінансів,  
контролінгу та ЗЕД;

**Яковлев А.І.**, д.е.н., професор,  
завідуючий кафедрою економіки та  
маркетингу.

**ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ**

**Голова**

**Перерва П.Г.**, д.е.н., проф., декан  
економічного факультету, НТУ «ХПІ»

**Співголова**

**Гаврись О.М.**, к.е.н., проф., декан  
факультету бізнесу й фінансів НТУ «ХПІ»

**Заступник Голови**

**Манойленко О.В.**, д.е.н., проф. кафедри  
економічного аналізу та обліку

**Смоловик Р.Ф.**, к.е.н., проф. кафедри  
економічного аналізу та обліку;

**Мехович С.А.**, к.е.н., проф. кафедри

економічного аналізу та обліку;

**Давидюк Т.В.**, професор кафедри  
економічного аналізу та обліку

**Єршова Н.Ю.**, к.е.н., доц. кафедри  
економічного аналізу та обліку;

**Линник О.І.**, к.е.н., доц. кафедри  
економічного аналізу та обліку;

**Побережна Н.М.**, доцент кафедри  
економічного аналізу та обліку;

**Строков Є.М.**, доцент кафедри  
економічного аналізу та обліку;

**Юр'єва І.А.**, доцент кафедри  
економічного аналізу та обліку.

**СЕКРЕТАРІАТ**

**Відповідальний секретар**

**Строков Є. М.**, к.е.н., доц. кафедри  
економічного аналізу та обліку

**Побережна Н.М.**, к.е.н., доц. кафедри  
економічного аналізу та обліку;

**Мартінова В.В.**, інженер кафедри  
економічного аналізу та обліку

**Заступники відповідального  
секретаря**

## **СЕКЦІЯ 1 - УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ: НАЦІОНАЛЬНА ТА СВІТОВА ПРАКТИКА**

**МАРДУС Н.Ю.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»  
**БІЛЯЄВА І.Ю.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

### **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АУДИТУ І АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

На сьогодні найбільш розповсюдженими та суттєвими проблемами, що потребують вирішення є питання пов'язаними з обліком, аудитом і аналізом прибутку підприємства.

В умовах ринкової економіки головною метою діяльності будь-якого промислового підприємства є досягнення запланованого прибутку. Всі інші цілі підпорядковані цьому завданню, оскільки саме прибуток є найбажанішим власним джерелом відновлення ресурсів для подальшого розвитку підприємства.

Визначення фінансового результату ґрунтується на попередньому визначенні доходів та витрат операційної діяльності підприємства та зіставленні їхніх значень між собою.

Питання обліку, аудиту і аналізу прибутку підприємства досліджувались багатьма авторами, а саме: Савицькою Г.В., Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С., Мец В.О., Івахненко В.М., Мельник В.М., Бутинець Ф.Ф., Гладченко Ю.В., Кононенко О., Маханько О., Грабовецький Б.Є., Мошенський С.З., Олійник О.В. та ін.

Метою ефективної діяльності підприємства є оцінка фінансового результату діяльності підприємства формування і використання прибутку та пошук резервів підвищення прибутку як основи стабільної роботи підприємства.

Кінцевий фінансовий результат в цілому по підприємству визначається як різниця між різними видами прибутків, що враховані на кредиті, і відповідно збитками і витратами [1].

Керуючись Міжнародними стандартами, реалізація визначається згідно з торговим правом з моменту передачі товару чи послуги покупцю чи перевізнику та не залежить від моменту сплати [2].

На сьогодні найбільш розповсюдженими та суттєвими

проблемами, пов'язаними з обліком фінансових результатів, що потребують вирішення є:

1) критично оцінити облікову політику підприємства в межах змін діючих нормативно правових актів внести виправлення;

2) проаналізувати стан забезпечення обліку з метою його вдосконалення;

3) забезпечити постійне формування й обґрунтування рішень щодо фінансово-господарської діяльності підприємства, реалізації запропонованих заходів, які сприятимуть підвищенню рівня управлінських рішень щодо отримання прибутку;

4) розширення можливостей отримання та використання додаткових облікових даних щодо формування фінансових результатів на підприємствах не тільки загально за продукцією, але і з кожним найменування цієї продукції обліку. Висуває завдання поступове проведення управлінського та удосконалення звіту про фінансові результати. Для отримання таких деталізованих облікових даних, пропонуємо поступове впровадження в бухгалтерії елементів управлінського обліку, з врахуванням сучасних підходів;

5) для забезпечення внутрішніх користувачів детальною інформацією про формування фінансових результатів за кожним типом продукції, це надасть можливість аналізувати отримані фінансові результати і прогнозувати отримання прибутку на майбутнє та впливати на прийняття економічних і стратегічних рішень, що є актуальним для підприємств які залежить від багатьох факторів.

**Список літератури:** 1. Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

**БРІК С.В.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**РОЗУВАН Т.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

ПСБУ 7 «Основные средства» подразумевает под термином

основные средства материальные активы, которые предприятие содержит с целью использования их в процессе производства или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций, ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых больше одного года (или операционного цикла, если он больше года) [1].

Для выявления стоимостных показателей основных средств принято использовать показатель фондоотдачи, который определяется доходами предприятия на 1 грн. основных средств и суммой прибыли на 1 грн. основных средств. Фондовооруженность определяется путем деления среднегодовой стоимости основных средств на среднесписочную численность работников и является одним из важнейших показателей, характеризующих технический прогресс.

Использование основных средств находит своё отражение и в показателе производительности труда. Так, степень выполнения плана и темпы роста производительности труда находятся в прямой зависимости от уровня и темпов изменения показателя фондоотдачи по сумме доходов и фондовооруженности.

Снижение фондоотдачи может вызываться как специфическим особенностями организации (наличие резервного оборудования, внедрением оборудования, способствующего улучшению условий труда и повышению качеству работы и качеству обслуживания, и другими мероприятиями, которые не сопровождаются ростом доходов), так и недостатками в эксплуатации и использовании основных средств.

Причинами неэффективного использования основных средств могут быть наличие неиспользуемых основных производственных фондов, не установленного оборудования, использование устаревшего или ввод в действие малоэффективного и дорогостоящего оборудования, недокомплект штата, низкий уровень квалификации рабочих.

Таким образом, одной из главных задач анализа эффективности использования основных средств является мобилизация внутрихозяйственных резервов, повышение эффективности работы и на этой же основе – улучшение технико-экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия.

В таких условиях предприятие старается ограничить количество используемых ресурсов за счет улучшения качественных показателей их использования.

Применительно к анализу средств труда это означает выпуск продукции с наименьшими затратами на единицу продукции при меньшем количестве закрепленных за структурным подразделением технологического оборудования.

**Список литературы:** 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби"; 2. Садовников А.А., Таций И.В., Герсамия Р.Р. «Экономико-статистический анализ эффективности использования основных фондов на современном предприятии» - Эл. ресурс. – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua/>; 3. Борисюк І.О., Ткаченко І.І. «Оцінка стану та ефективності використання основних фондів підприємства» - Эл. ресурс. – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua/>

**БОНДАРЕНКО А.Н.**, асс. каф. ЭАиУ НТУ «ХПИ»

**ШУКУРОВ К.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПИ»

## **ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ТУРКМЕНИСТАНА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МСФО**

Переход системы бухгалтерского учёта многих стран на МСФО обуславливается такими причинами, как усиление международной экономической интеграции, единообразие принципов формирования показателей финансовой отчётности, формирование рыночной экономики, применение опыта учёта экономически развитых стран. Поэтому и в Туркменистане принята программа постепенного перехода предприятий и организаций на предоставление финансовой отчётности в соответствии с требованиями МСФО.

За период 2010 – 2016 гг. в Туркменистане произошли и происходят кардинальные преобразования, направленные на формирование цивилизованного современного рынка и активную интеграцию страны в мировое сообщество. Провозглашённая политика «открытых дверей» требует, прежде всего, разумного понимания процессов, протекающих в мировом хозяйстве, и функционирования в нём Туркменистана в качестве «равноправного» игрока [1, с.18]. Политика «открытых дверей» должна способствовать привлечению иностранных инвестиций в экономику государства; этому должно способствовать и

объявление некоторых территорий свободными экономическими зонами. Для иностранного инвестора более понятна и приемлема финансовая отчётность, подготовленная в соответствии с МСФО.

В настоящее время привлечение иностранных инвестиций в экономику Туркменистана происходит в основном в государственном секторе. Наиболее важным фактором этого является предоставление гарантий государством в возврате вложенных средств иностранным инвесторам. С другой стороны, ожидается, что к 2030 году доля негосударственного сектора в ВВП Туркменистана будет составлять 70 % [1, с.19], что также повышает актуальность внедрения МСФО.

В связи с этим в Туркменистане была принята специальная программа преобразования бухгалтерского учёта и аудита. В соответствии с этой программой осуществляется совершенствование оценки статей баланса, другой отчётности, методов оценки ТМЦ, методов амортизации и др. В программе предусмотрено, что всем главным бухгалтерам, преподавателям высших и средних учебных заведений, ведущим занятия по учётным дисциплинам, необходимо пройти обучение на курсах по финансовому учёту (с возможностью сдачи экзаменов по САР и СІРА).

27 ноября 2010 года был принят Закон Туркменистана «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» [2]. В Туркменистане на основе действующих МСФО были разработаны и утверждены национальные стандарты финансовой отчётности (НСФО). При подготовке национальных стандартов были учтены особенности экономической политики страны. Так, например, Туркменистан богат полезными ископаемыми разведанных и неразведанных запасов. В связи с этим, разработан и утверждён НСФО «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых». Согласно Программе по приватизации государственных предприятий принят НСФО «Долгосрочные активы, предназначенные для реализации». На сегодняшний день в Туркменистане приняты и действуют 28 национальных стандартов финансовой отчётности.

Национальными стандартами была установлен новый перечень финансовой отчётности предприятий и организаций Туркменистана. Полный комплект финансовой отчетности согласно НСФО 1 «Представление финансовой отчётности» [3]

включает:

- 1) отчет о финансовом положении;
- 2) отчет о совокупной прибыли;
- 3) отчет об изменениях в капитале;
- 4) отчет о движении денежных средств;
- 5) примечания (в которых кратко должны быть изложены основные принципы учетной политики, а также даны дополнительные пояснения к отчетности).

Рассмотрим особенности структуры баланса (отчёта о финансовом положении) в Туркменистане. Очень важно отметить, что НСФО 1 не регламентирует порядок или формат, в котором должны представляться статьи, а определяет только перечень статей, отличающихся друг от друга по характеру или функции в степени, достаточной для того, чтобы они подлежали отдельному представлению непосредственно в отчете о финансовом положении [3]. Вместе с тем, на сайте Министерства финансов Туркменистана приведена примерная форма баланса, рекомендуемая для туркменских коммерческих компаний. Данная форма баланса представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Форма баланса туркменских коммерческих компаний (по данным сайта [www.minfin.gov.tm](http://www.minfin.gov.tm))

<b>I. АКТИВЫ</b>	<b>II. КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>
<b>1. ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ</b>	<b>3. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ</b>
<b>Нефинансовые долгосрочные активы</b>	Уставный капитал
Основные средства	Простые акции
Инвестиционное имущество	Привилегированные акции
Биологические активы	Эмиссионный доход
Нематериальные активы	Выкупленные акции
Затраты на разработки	Резервный капитал
Незавершенное строительство	Резервы на переоценку активов
Ценности	Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)
Другие нефинансовые долгосрочные активы	<b>Итого капитал, относимый на собственников материнского предприятия</b>
<b>Финансовые долгосрочные активы</b>	Доля неконтролирующих собственников
Долгосрочные инвестиции в ценные бумаги, кроме акций	<b>ИТОГО КАПИТАЛ</b>
Долгосрочные инвестиции в акции и другие формы участия в капитале	<b>4. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>
Долгосрочная дебиторская задолженность	Долгосрочные депозиты и специальные счета
...	Долгосрочные долговые ценные бумаги



### Окончание таблицы 1

Другие долгосрочные активы	Долгосрочные кредиты, займы
<b>ИТОГО ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ</b>	Долгосрочная кредиторская задолженность
<b>2. КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ</b>	Отложенные налоговые обязательства
<b>Нефинансовые краткосрочные активы</b>	Другие долгосрочные обязательства
Запасы	<b>ИТОГО ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>
Долгосрочные активы, предназначенные для реализации	<b>5. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>
<b>Финансовые краткосрочные активы</b>	Краткосрочные депозиты и специальные счета
Краткосрочные инвестиции	Краткосрочные кредиты, займы
Краткосрочные займы выданные	Краткосрочная кредиторская задолженность
Краткосрочная дебиторская задолженность	Другие краткосрочные обязательства
Денежные средства и краткосрочные депозиты	...
Другие краткосрочные активы	<b>ИТОГО КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>
<b>ИТОГО КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ</b>	<b>ВСЕГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>
<b>ВСЕГО АКТИВЫ</b>	<b>ВСЕГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>

В том случае, когда представление дополнительных статей, разделов и промежуточных показателей позволяет лучше продемонстрировать финансовое положение предприятия, то они должны вводиться в форму баланса предприятия. Профессиональное суждение о том, следует ли представлять отдельно дополнительные статьи, основывается на оценке следующих факторов: а) характер и ликвидность активов; б) функция активов в рамках предприятия; в) суммы, характер и сроки погашения обязательств.

Предприятие должно раскрыть непосредственно в примечаниях более подробную разбивку представленных статей с использованием классификации, которая подходит для деятельности предприятия. Степень детализации в представлении информации определяется требованиями стандарта, а также величиной, характером и функциональным назначением соответствующих объектов [3].

Для ведения учета по национальным стандартам был разработан и принят План счетов бухгалтерского учёта, соответствующий МСФО. Построение плана счетов, согласно национальным стандартам, соответствует расположению статей актива и пассива в балансе и в другой отчётности (например, активы, обязательства, капитал, доходы, расходы). Внутри

каждого раздела Плана счетов объекты учета расположены по определённым критериям, например, активы — в порядке возрастания ликвидности — от зданий и сооружений до денежных средств и дебиторской задолженности. Далее – по их занятости в сфере деятельности — основной деятельности, торговой деятельности, административного назначения и т.п.

С полным переходом Туркменистана на НСФО каждый экономический субъект, исходя из своих особенностей, сможет самостоятельно конструировать систему бухгалтерских счетов. Степень дробления счетов может достигать девяти знаков в кодовом номере.

Подобная система учета и отчетности, установленная национальными стандартами, должна облегчить дальнейший переход предприятий страны на МСФО, который планируется осуществить после полного внедрения и освоения порядка ведения учета по НСФО.

**Список литературы:** 1. Аннаоразов А., Атаев О.К. Вопросы перехода на международные стандарты финансовой отчетности в Туркменистане // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXI междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2013, С.17-21 2. Закон Туркменистана «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности» от 27.11.2010 г. №155-IV / [www.minfin.gov.tm](http://www.minfin.gov.tm) 3. НСФО 1 «Представление финансовой отчётности», утв. приказом Министерства Финансов Туркменистана №12-О от 08.02.2012 г. / [www.minfin.gov.tm](http://www.minfin.gov.tm) 4. Типовой план счетов бухгалтерского учёта Туркменистана / [www.minfin.gov.tm](http://www.minfin.gov.tm)

**ГАВРИЛОВА І.В.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Глобалізація, транзитивний характер економіки, економічна криза, загострення конкуренції, стагнація ринків – вимагають від вітчизняних підприємств не аби яких сил для забезпечення фінансової стійкості, та їх нормального функціонування. Для пом'якшення негативного впливу зовнішнього середовища та забезпечити ефективність своєї діяльності, максимізацію прибутку потрібно шукати нові шляхи та інструментарій для трансформації організаційної структури управління підприємством в прогресивну комплексну систему внутрішнього контролю, яка

зможє вирішувати цїльові завдання.

В економічно розвинених країнах у більшості випадків використовується система фінансового контролінгу основними завданнями якої є: управління фінансами підприємства, забезпечення його нормального функціонування в кризових умовах (в довгостроковому та короткостроковому періоді), виявлення відхилень поточних фінансових показників від запланованих, нейтралізація ризиків та негативних факторів зовнішнього середовища, досягнення цілей.

Дослідженнями з впровадження механізму фінансового контролінгу на підприємствах займались такі зарубіжні та вітчизняні вчені як: І. Басанцов [1], І.О. Бланк [2], О.О. Терещенко [3], С.М. Іванюта [4], М.М. Аксентюк [5], О.В. Коваленко [6], О.П. Полтіна [7], В.О. Василенко [8], О.В. Манойленко [9,10], О.В. Сиром'ятникова [10]. Проте значна кількість проблемного кола питань досі залишається невирішеною та потребує подальших досліджень.

В сучасних несприятливих умовах, які можуть призвести до банкрутств значної кількості суб'єктів господарської діяльності, головною ціллю залишається впровадження системи внутрішнього контролінгу, що у подальшому реалізується у комплексі інструментів стабілізації фінансово-економічного стану, діагностики, нейтралізації ліквідації відхилень [11].

Таким чином, основними завданнями служб контролінгу є:

- 1) Контроль своєчасним виявленням відхилень, додаткових ризиків і шансів з відповідною корекцією плану;
- 2) Аналіз інформації об'єкта контролінгу;
- 3) Виявлення нових можливостей та розвиток сильних сторін;
- 4) Проведення внутрішнього аудиту, координація діяльності з діями незалежних аудиторів;
- 5) Своєчасне проведення фінансового моніторингу та діагностики;
- 6) Визначення шляхів досягнення цілей підприємства;
- 7) Оцінка достовірності облікових даних, надійності функціонування систем господарського обліку, а також операційного та адміністративного контролю.

Основні функції фінансового контролінгу показано на рисунку 1 [12].

Фінансовий контролінг є управлінським інструментом, який при правильному застосуванні та впровадженні допоможе українським підприємствам нормально функціонувати в кризових умовах господарювання. За допомогою системи фінансового контролінгу можна вирішувати наступні основні проблеми:

- 1) контролювати дебіторську заборгованість;
- 2) своєчасно виявляти та нівелювати низьку платіжну дисципліну контрагентів;
- 3) забезпечувати ефективне управління витратами й доходами;
- 4) поповнювати обсяги оборотних коштів;
- 5) забезпечувати оперативність отримання фактичної інформації про поточну діяльність підрозділів і компанії загалом;
- 6) підвищувати якість управління власним капіталом;
- 7) впроваджувати ефективну кредитну політику на підприємстві;
- 8) адаптувати фінансову діяльність суб'єкта господарювання до змін у податковому кодексі;
- 9) вдосконалити (з погляду розв'язання управлінських задач) систему внутрішньої фінансової звітності; та сприяти подальшому розвитку його ефективності та беззбитковості [13].

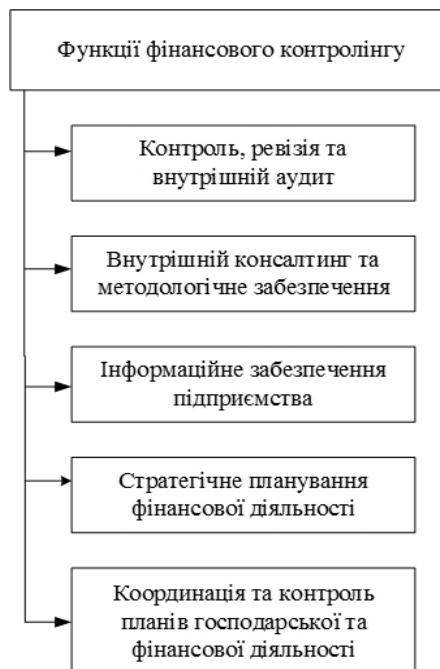


Рис. 1. Функції фінансового управління підприємством [10]

В сучасних умовах, коли зовнішнє середовище досить

мінливе, вітчизняним підприємствам потрібно шукати шляхи для адаптації, саме тому впровадження контролінгу на підприємстві є досить важливим та актуальним компонентом. При своєчасному застосуванні інструментарію фінансового контролінгу, головною метою якого є своєчасне діагностування відхилень та розробка заходів щодо збереження ліквідності та платоспроможності підприємства можна забезпечити досягнення поставленої мети та ефективне вирішення завдань загальної системи управління підприємством.

**Список літератури:** 1. Басанцов І.В. Впровадження системи державного фінансового контролінгу на стратегічних підприємствах України / І.В. Басанцов, О.М. Галайко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Mre/2011\\_2/4\\_1.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2011_2/4_1.pdf); 2. Бланк І.А. Антикризисное финансовое управление предприятием [Текст] / Бланк И. А. – К. : Эльга, Ника – Центр, 2006. – 672 с.; 3. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств [підручник] / О.О.Терещенко. - Київ: КНЕУ, 2006. - 552 с.; 4. Іванюта С.М. Антикризисні заходи в підприємствах АПК: [монографія] / С.М. Іванюта; Полтавська держ. аграрна академія. – Полтава : ПДАА, 2003. – 294 с.; 5. Аксентюк М.М. Контролінгове забезпечення стратегії розвитку підприємства / М.М. Аксентюк // Економіка та держава. - 2008. - № 7. - С.40-42.; 6. Коваленко О.В. Деякі аспекти сучасного антикризового управління промисловими підприємствами / О.В.Коваленко // Економіка и управление. - 2013. - № 4. - С. 41-46.; 7. Полтіна О.П. Концептуальні основи використання контролінгу в управлінні фінансовою безпекою підприємства / О.П. Полтіна // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - № 7 (121). - С - 139-145.; 8. Василенко В.О. Антикризисное управління підприємством / В.О. Василенко: [навч. посібник; вид. 2-ге, виправл. і доп.] - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. - 504 с.; 9. А.В. Манойленко Формирование системы базовых показателей оценки устойчивости социально-экономического состояния региона / А.В. Манойленко, Н.В. Савченко // Проблеми економіки. - 2014. - № 4. - С. 234-240. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon\\_2014\\_4\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_4_30); 10. Манойленко О.В. Теоретичні передумови запровадження заходів антикризового управління на промислових підприємствах України / О.В. Манойленко, О.В. Сиром'ятникова // Дослідження та оптимізація економічних процесів: монографія [Під ред. д-ра екон. наук, професора Манойленка О.В.] – Х.: НТУ «ХПІ», 2013. – С. 407-420.; 11. Н.О. Бабіна Антикризисный финансовый контролінг як фактор забезпечення економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Бабіна Н.О.- Режим доступу: <http://er.knutd.com.ua/bitstream/123456789/224/1/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F.pdf>. – 2014.; 12. Марич П.М. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / П.М. Марич, Л.П. Коваль // Львів. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.megos.org.ua/finance-dialnist.html>; 13. І.В. Радзівіло, І.В. Сіліна Концептуальні засади фінансового контролінгу на підприємстві [Електронний ресурс] / Радзівіло І.В. Сіліна І.В. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4518>. – 2015. – Назва з екрана.

**БРІК С.В.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»  
**ІБРАГІМОВА Ю.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **РЕКОМЕНДАЦІЇ ПО ПІДВИЩЕННЮ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВОМ ТОВ «ТЕКС.УА»**

Нами було проведено аналіз стану та ефективності

використання основних засобів підприємства ТОВ «ТЕКС.УА», який показав, що рентабельність основних засобів та фондівддача у 2015 р. має тенденцію до зменшення у порівнянні з 2014 р. Підприємству для підвищення рентабельності основних засобів та інших показників ефективності їх використання можна запропонувати наступні рекомендації.

Якщо ТОВ «ТЕКС.УА» збільшити на 10 % дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рахунок підвищення ціни на продукцію, та, як наслідок, збільшиться чистий дохід від реалізації продукції, валовий та чистий прибуток, що призведе до покращення рентабельності основних засобів та інших показників ефективності використання основних засобів, що також призведе до змін показників ділової активності та рентабельності підприємства.

Отже, проведемо розрахунок відповідних показників за умови збільшення на 10% доходу від реалізації продукції. Якщо дохід від реалізації продукції зросте на 10 %, то розраховане нове значення доходу від реалізації буде становити:

$$385900 \times 0,10 + 385900 = 424490 \text{ тис. грн.}$$

Рентабельність основних засобів у 2015 р. становитиме:

$$21401,8 / ((12977 + 14669) / 2) = 1,55$$

Темп приросту даного показника збільшився на 72,22 %.

Фондовіддача основних засобів буде становити:

$$355441,6 / ((12977 + 14669) / 2) = 25,71$$

Тобто, спостерігається підвищення фондівддачі на 10,22 % у порівнянні з поточним значенням.

Коефіцієнт оборотності активів при збільшенні чистої виручки від реалізації продукції на 10 % буде мати нове значення:

$$355441,6 / ((113943 + 141531) / 2) = 2,78$$

Розрахункове значення коефіцієнта оборотності власного капіталу буде дорівнювати:

$$355441,6 / ((39538 + 34036) / 2) = 2,78.$$

Коефіцієнт рентабельності активів матиме наступне значення:

$$21401,8 / ((113943 + 141531) / 2) = 0,17.$$

Збільшення доходу від реалізації призведе до зміни значення коефіцієнта рентабельності власного капіталу та становитиме:

$$21401,8 / ((39538 + 34036) / 2) = 0,58$$

Коефіцієнт рентабельності діяльності буде мати наступне

значення:

$$21401,8 / 355441,6 = 0,06$$

Отже, при збільшенні доходу від реалізації продукції на 10 % рентабельність основних засобів, фондів, показники ділової активності та рентабельності підприємства ТОВ «ТЕКС.УА» будуть мати тенденцію до збільшення, що дозволить ТОВ «ТЕКС.УА» покращити фінансовий стан та досягти стабільності.

**Список літератури:** 1. Садовников А.А., Тацій І.В., Герсамія Р.Р. «Экономико-статистический анализ эффективности использования основных фондов на современном предприятии» - Эл. ресурс. – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua/>; 2. Борисюк І.О., Ткаченко І. І. «Оцінка стану та ефективності використання основних фондів підприємства» - Эл. ресурс. – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua/>

**ЖАДАН Т.А.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»  
**РИЖОВ Г.Б.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ТА АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Подолання депресивних тенденцій в економіці України, які характеризуються падінням промислового виробництва, згортанням металургійного експорту, впливом інвестиційного капіталу, девальвацією національної валюти, рекордними темпами інфляції, погіршенням ситуації на ринку праці, падінням реальних доходів населення, зростанням дефіциту державного бюджету, потребує підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності промислових підприємств. Проте, вирішення цього завдання неможливо без належної організації бухгалтерського обліку взаєморозрахунків підприємства зі своїми контрагентами та контролю за станом дебіторської заборгованості. Розмір дебіторської заборгованості та її частка у структурі оборотних активів підприємства впливає на величину доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), що в свою чергу відзначається на його прибутковості, ліквідності та платоспроможності. Так, за даними Державної служби статистики України розмір дебіторської заборгованості промислових підприємств лише за 2013-2015 рр. збільшився на 49,9% і на

кінець 2015 р. становив 767422,2 млн. грн., а її частка у структурі оборотних активів зросла на 2,8% і на кінець 2015 р. становила 63,9%. Для порівняння в економічно розвинених країнах світу цей показник не повинен перевищувати 20% [1]. З урахуванням зазначеного, особливої актуальності набуває побудова ефективної системи управління дебіторською заборгованістю промислового підприємства, складовим елементом якої є внутрішній контроль та аудит [2].

Аналіз організації внутрішнього контролю (аудиту) дебіторської заборгованості на промислових підприємствах Харківської області дозволив виділити ряд ключових проблем, серед яких:

- 1) відсутність спеціальних служб (підрозділів) внутрішнього контролю та аудиту;
- 2) відсутність розробленого та затвердженого «Положення про організацію системи внутрішнього контролю (аудиту)», посадових інструкцій внутрішніх контролерів (аудиторів), які б дозволили регламентувати їхню діяльність та чітко визначити функціональні обов'язки;
- 3) відсутність чітко розробленої програми проведення внутрішнього контролю (аудиту) дебіторської заборгованості з переліком питань, які потребують дослідження, методичних прийомів, способів та процедур контролю, термінів проведення контрольних заходів;
- 4) відсутність переліку найтипівіших порушень в обліку дебіторської заборгованості, ймовірності їх виникнення, рекомендацій з їх попередження та усунення;
- 5) відсутність моніторингу за станом розрахунків з різними дебіторами;
- 6) відсутність контролю за укладанням та виконанням договорів з контрагентами;
- 7) недотримання строків та порядку проведення інвентаризації розрахунків з дебіторами;
- 8) невжиття відповідальними особами підприємства заходів щодо стягнення простроченої дебіторської заборгованості тощо.

Отже, вирішення зазначених вище проблем організації внутрішнього контролю (аудиту) дебіторської заборгованості на промисловому підприємстві вимагає удосконалення його



організаційно-економічного механізму, що і визначає напрямки подальших досліджень авторів.

**Список літератури:** 1. Москалюк Г. О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрямки удосконалення і розвитку [Електронний ресурс] / Г.О. Москалюк // Ефективна економіка. - 2013. - № 3. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_3\\_50](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_3_50) . 2. Жадан Т.А. Проблеми організації та здійснення державного внутрішнього фінансового контролю на сучасному етапі його розвитку [Електронний ресурс] / Т.А. Жадан // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія : Технічний прогрес та ефективність виробництва. - 2014. - № 65. - С. 57-63. - Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/14034>

**МАРДУС Н.Ю.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»  
**ЗЕЛЕНОВ А.О.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ОБЛІКУ, АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

Для успішного функціонування підприємств в умовах ринкових відносин вирішальне значення має оновлення та ефективність застосування техніки і технології, обліку запасів. Тільки постійне оновлення основних виробничих фондів дасть змогу підприємствам виробляти конкурентоспроможну продукцію, задовольняти попит, який швидко змінюється, пристосуватися до умов ринкової конкуренції.

Актуальність даної теми обумовлена тим, що об'єкти основних засобів складають основу будь-якого виробництва, тому від їх вартості, якісного стану, кількості і ефективності використання залежать кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання.

Особливе місце в системі бухгалтерського обліку займають питання, пов'язані зі станом основних засобів. Це пояснюється тим, що вони у своїй сукупності створюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу ціль підприємства.

Проблемам обліку і аналізу основних засобів присвячені роботи таких провідних учених-економістів як Л.А. Богдановская, Г.Г. Віногоров, Е.Е. Ермолович, Г.В. Савицкая, К.Ф. Снитко, В.В. Сушкевич, Н.А. Русак. Цими ученими внесений значний внесок теоретичних методичних питань в області обліку і аналізу основних засобів.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7

“Основні засоби [1], основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

До основних засобів належать матеріальні активи, які:

1) утримуються на підприємстві з метою їх використання у процесі виробництва, поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду, здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій;

2) мають термін корисного використання більше одного року або одного операційного циклу, якщо він більше року.

Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 16 «Основні засоби» [2] визначає основні засоби як матеріальні об'єкти, які:

1) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей;

2) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду.

Об'єкт основних засобів — закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього або окремий конструктивно відокремлений предмет, що призначений для виконання певних самостійних функцій, чи відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів одного або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс — певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно.

Окрема увага приділена бухгалтерській звітності підприємства, пов'язаної з урахуванням основних засобів.

**Список літератури:** 1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>. 2 Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 “Основні засоби ” від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014).

**ЖАДАН Т.А.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»  
**БЕЛОЗОР О.С.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Найважливішим узагальнюючим показником, який характеризує ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства, є позитивний фінансовий результат - прибуток. Від розміру прибутку залежить своєчасність виконання підприємством своїх зобов'язань перед бюджетом, формування та обсяг оборотних коштів, платоспроможність тощо. Кожне підприємство приділяє особливу увагу процесу формування, розподілу та використання прибутку. Позитивний фінансовий результат (прибуток) є частиною доходу суспільства, який спрямовується на поліпшення матеріально-технічної бази, впровадження інновацій та стимулювання праці робітників підприємства.

Оцінка результативності діяльності підприємства здійснюється за допомогою фінансово-економічних показників, які характеризують його фінансовий стан та надають уявлення про економічний потенціал його розвитку [1]. Як правило, для оцінки фінансових результатів діяльності підприємства використовують абсолютні і відносні показники.

Абсолютні показники використовують для визначення розміру фінансових результатів (прибутку або збитку), на який впливають: результативність (ефективність) фінансово-господарської діяльності підприємства; вид економічної діяльності; нормативно-правові вимоги до обліку фінансових результатів.

За допомогою відносних показників оцінюється величина зміни прибутку (збитку) у динаміці, рівень рентабельності. Величина чистого прибутку (збитку) підприємства визначається фінансовими результатами, отриманими від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності та надзвичайних подій. Така класифікація фінансових результатів дозволяє обчислювати показники прибутковості (рентабельності) підприємства [2]. Найчастіше для розрахунку рентабельності підприємства використовуються такі показники зі «Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»:

- 1) валовий прибуток (рядок 2090) або збиток (рядок 2095);
- 2) фінансовий результат від операційної діяльності:

прибуток (рядок 2190) або збиток (рядок 2195);

3) фінансовий результат до оподаткування: прибуток (рядок 2290) або збиток (рядок 2295);

4) чистий фінансовий результат: прибуток (рядок 2350) або збиток (рядок 2355).

В залежності від того, з чим порівнюються наведені вище показники фінансових результатів, розрізняють три групи коефіцієнтів рентабельності: рентабельність інвестицій (капіталу), рентабельність продажів, рентабельність виробництва.

Рентабельність інвестицій (капіталу) характеризують коефіцієнти рентабельності сукупного капіталу і власного капіталу.

Оцінка рентабельності продажів здійснюється на підставі розрахунку коефіцієнтів валової рентабельності продажу, операційної рентабельності реалізованої продукції та чистої рентабельності реалізованої продукції.

Рентабельність виробництва можна оцінити шляхом розрахунку коефіцієнтів чистої і валової рентабельності виробництва.

Остаточний висновок про фінансовий стан підприємства здійснюється на підставі оцінки у динаміці розрахованих вище показників рентабельності у динаміці, їх порівнянням з аналогічними середньогалузевими показниками та показниками найближчих підприємств-конкурентів.

**Список літератури: 1.** Жадан Т.А. Економічний аналіз діяльності підприємства на базі системного підходу [Електронний ресурс] / Т.А. Жадан // Вісник НТУ «ХПІ», Збірник наукових праць. Тематичний випуск: «Розвиток обліку та аудиту як основи інформаційно-аналітичної системи підприємства». – Харків: НТУ «ХПІ». – 2005. - № 58. - т.3. – С. 15-16. - Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/23426> **2.** Стаднюк Т. Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств / Т. Стаднюк // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. - № 1. – С. 127-132.

**КАЗАРЯН А.А.**, аспірант, НТУ «ХПІ»

## **НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ПЛАТФОРМИ 1С ПРИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НА ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Завдяки технічному прогресу великими темпами зростає швидкість отримання та обробки інформації. Комп'ютерні

системи допомагають отримувати необхідні для кожного працівника дані в десятки або навіть в сотні разів швидше, ніж раніше; обробляти їх і передавати далі по ланцюжку, щоб в режимі реального часу миттєво можна було бачити результат роботи всієї великої структури. Від цього часто залежить успіх підприємства і рівень його розвитку.

Конкуренція на поліграфічному ринку зростає з кожним роком, тому підвищення ефективності роботи за рахунок впровадження систем управління виробництвом стає все більш актуальним.

Проте, використання різних систем даних (наприклад, облік замовлень у 1С : «Управління невеликим підприємством», планування робіт в Excel, бухгалтерія - в 1С: « Бухгалтерія», і так далі) на різних ділянках виробництва призводить до проблеми керування такими автоматизованими фінансовими звітностями. Дана проблема не тільки гальмує виробничий процес, а й впливає на фінансовий добробут підприємства.

Для забезпечення ефективності та прозорості виконання бізнес-процесів підприємству необхідний постійний контроль основних показників його діяльності, а також організація процесу отримання достовірної управлінської інформації, і бізнес-процеси при цьому повинні працювати як одне ціле, в одному інформаційному просторі.

Відсутність чіткого розподілу завдань між виконавцями і управлінського контролю за процесом обліку даних без розгляду взаємозв'язків і взаємозалежностей з іншими ділянками обліку призводить до порушень цілісності майбутньої автоматизованої облікової системи.

Так само, ще однією помилкою є перенесення застарілих методик обліку з використовуваної системи обліку у запроваджувану систему. Методика обліку у впроваджуваній системі не відповідає методиці використовуваного раніше програмного забезпечення.

Дані роботи повинні проводитися на початковій стадії перед запуском автоматизованої системи в експлуатацію і повинні бути спрямовані на аналіз облікових даних використовуваної автоматизованої системи: використовуваного плану рахунків, залишків по рахунках обліку і даних нормативно-довідкової інформації.

Таким чином, для ефективного обліку розподілу витрат при впровадженні автоматизованої системи необхідно провести ряд заходів:

1) скласти таблицю відповідності використовуваного плану рахунків і типового плану рахунків. Дана робота спрямована на визначення рахунків обліку типової конфігурації які будуть відповідати обліковим завданням підприємства.

2) проаналізувати і переробити нормативно-довідкову інформацію використовуваної автоматизованої системи;

3) скласти таблицю відповідності нормативно-довідкової інформації використовуваної автоматизованої системи обліку. Дана робота спрямована на коректне і оптимальне використання нормативно-довідкової інформації;

4) налаштувати облікової політики, тому що ці зміни впливають на алгоритми роботи документів і обробок всієї системи. І тут, найчастіше, знання тільки однієї предметної області (наприклад, бухгалтерського обліку) лише допомагає, але не вирішує завдання автоматизації облікових задач, тому що потрібно додаткові пізнання в частині закладеної в конфігурації методології ведення обліку і завершальних (регламентних) операцій.

**Список літератури:** 1. Математичні методи в плануванні галузей і підприємств / За ред. І.Г.Попова. М.: Економіка, 1981. 2. Завельскій М.Г. Оптимальне планування на підприємстві. / М.Г. Завельскій - М., «Наука», 1970. 3. Первозванский А.А. Математичні моделі в управлінні виробництвом. / А.А. Первозванский - М., «Наука», 1975. 4. Голенко Д.І. Статистичні методи в управлінні виробництвом. / Д.І. Голенко - М., «Статистика», 1973. 5. Баин А. М. Автоматизовані інформаційні системи електронних бізнес-відносин / А.М. Баин - Москва: Фінанси і статистика, 2009.

**КОЛЕСНІЧЕНКО І.М.**, канд. екон. наук, доц., ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**ШКАФЕНКО Л.С.**, студент ХНЕУ ім. С. Кузнеця

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОТИДІЇ ТІНЬОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Наявність тіньової економіки є однією з найбільших загроз економічній та національній безпеці України, перешкодою її соціально-економічного розвитку, конкурентоспроможності та

інтеграції в світове співтовариство. Тіньова економіка є відображенням активної криміналізації економічних процесів, високої корумпованості органів державної влади та низької правової і податкової культури юридичних та фізичних осіб.

Аналіз публікацій з проблеми дослідження, показав, що, як суспільне явище, тіньова економіка властива всім країнам світу незалежно від моделі та рівня соціально-економічного розвитку, але вирізняється своїми масштабами. Природно, що така ситуація вимагає від науковців всебічного вивчення та аналізу світового досвіду боротьби з «тінню» для створення теоретико-методологічних засад ефективної державної політики детінізації.

Тіньова економіка (ТЕ) (англ. *underground economy*) – це, по-перше, сукупність різнотипних економічних відносин; по-друге, сукупність неврахованих, нерегламентованих і протиправних видів економічної діяльності [1]. Це економічні процеси, які не афішуються, а приховуються їх учасниками. Вони не контролюються державою і суспільством, та не фіксуються офіційною державною статистикою. Це невидимі неозброєним оком, з боку процеси виробництва, розподілу, обміну, споживання товарів і послуг, економічні відносини, в яких зацікавлені окремі люди і групи людей [2]. Згідно з [3, с.161], ТЕ можна подати як сферу, в якій угоди відбуваються без використання правових норм і формальних правил, тобто економічна діяльність здійснюється поза рамками закону. А структура ТЕ може бути представлена такими елементами: неофіційна (прихована) економіка – у більшості випадків легальні, але офіційно не враховані види економічної діяльності в межах формалізованих структур, де має місце виробництво благ, але воно «не показується» власником з метою мінімізації витрат; неформальна (фіктивна економіка) – незаборонена законодавством, але прихована економічна діяльність неформальних структур, що, як правило, взагалі не оформлюється власником або оформлюється в невідповідному порядку (економіка приписок, хабарництва та спекулятивних угод); *нелегальна* (незаконна, кримінальна економіка) – заборонена законом економічна діяльність, пов'язана із прямим порушенням норм і зазіханням на легальні права власності.

Природно, що різноманіття видів ТЕ вимагає від науковців та держслужбовців спеціальних заходів щодо виявлення, обліку та

припинення правопорушень в сфері тіньової діяльності, а також моніторингу та контролю їх впровадження. Огляд наукових робіт різних авторів з проблем ТЕ [1-5] виявив ситуацію відставання наукової теорії від вимог практики протидії тінізації економіки.

По-перше, процедури виявлення та попередження ТЕ пов'язані з обмеженням або усуненням численних факторів, що сприяють її виникненню та розповсюдженню, серед яких, згідно з [4], виділяють: економічні, соціальні та правові фактори.

По-друге, можливості оцінки масштабів тінізації досить обмежені в силу самого характеру ТЕ, що передбачає приховування діяльності та її результатів від обліку, контролю і реєстрації. Тому всі існуючі методики для визначення кількісних показників, що характеризують ТЕ, умовно поділяють на дві групи: мікроекономічні (прямі) та макроекономічні (непрямі) методи [3, с. 161-162]. До першої групи мікроекономічних методів відносять метод товарних потоків, коли вивчається шлях товарів і послуг від виробника до споживача, а також зіставлення даних по ресурсах товарів і послуг з їх використанням на проміжне споживання, кінцеве споживання, валове нагромадження та експорт (отримані з різних джерел інформації на основі незалежних оцінок), а також опитування або анкетування населення і експертів, вибіркові обстеження, аналіз записів податкових книг. До другої групи макроекономічних методів відносять методи, засновані або на інформації про окремі фактори або явища, або на порівняльному аналізі даних, отриманих з різних джерел. Така інформація дозволяє уявити масштаби і тенденції розвитку тіньової діяльності в рамках певних сфер економічної діяльності. Для альтернативного оцінювання макропоказників також застосовують метод математичного моделювання (на базі даних про результати діяльності великих підприємств та для оцінки доходів населення – на базі зіставлення доходів і витрат на певні товари та послуги).

Крім того, існують непрямі джерела і методи оцінювання ТЕ з використанням даних: державного контролю (податкового, правового, статистичного); незалежних аудиторських і консалтингових фірм; перевірок неоголошеної зайнятості; порівняльного аналізу відношення витрат і вартості продукції, що випускається в державному і приватному секторах; чисельності зайнятих в професіях з регулярним додатковим доходом (лікарі,



адвокати, перукарі, водії таксі і т. п.); спеціальних опитувань домашніх господарств (про придбання товарів і послуг без належного оформлення та на неорганізованому ринку); монетарної моделі (співвідношення збільшення кількості грошей, що перебувають в обігу, і обсягу короткострокових вкладів економічних одиниць на банківських рахунках); опитувань керівників підприємств (про частку угод, не оформлених відповідними документами); аналізу змісту е-декларацій тощо.

По-третє, саме різноманітність застосовуваних у світовій та вітчизняній практиці методів свідчить про відсутність єдиної методики кількісної оцінки тіньових економічних структур і критеріїв достовірності їх результатів.

По-четверте, аналіз існуючих методів оцінювання ТЕ виявив певні можливості її вимірювання, але за умов їх комплексного застосування з подальшим порівнянням отриманих результатів.

По-п'яте, розробка засад державної політики протидії ТЕ має передбачати створення науково обґрунтованої програми дій, що ґрунтується на нормативно-правовій базі, включає вичерпний перелік пріоритетів, цінностей і завдань, а головне – визначення конкретних заходів, механізмів, етапів та термінів їх впровадження, а також індикативних показників очікуваних результатів.

До головних заходів реалізації державної політики протидії ТЕ, згідно з [5], слід віднести: введення податкових стимулів накопичення і інвестування коштів в інноваційний сектор юридичними особами; звуження бази тіньового господарювання шляхом зменшення рівня оподаткування фізичних осіб на величину документально підтверджених коштів, витрачених на розвиток людського капіталу; реальне і радикальне спрощення узгоджувальних і дозвільних процедур здійснення підприємницької діяльності; використання наявних теоретичних розробок по виявленню напівлегальних фінансово-промислових груп і ліквідації виявлених схем ілєгалізації капіталу; залучення до реалізації процедур легалізації представників міжнародних інституцій, що спеціалізуються на протидії нелегальному господарюванню. А дієвими інструментами контролю за впровадженням заходів державної політики протидії ТЕ мають стати моніторинг і контроль їх виконання, неухильне дотримання законів та термінів виконання.

**Список літератури:** 1. Степанов А.А. Теневые экономические отношения в реальной экономике (теория и практика): Монография / А.А. Степанов, Н.В. Морозова, М.В. Савина и др. – М. : Старая Басманная, 2010. – 164 с.; 2. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479с.; 3. Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с.; 4. Кормишкина Л. А. Теневая экономика: учеб. пособие для вузов / Л.А. Кормишкина, О.М. Лизина – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2009. – 136 с.; 5. Базилевич В., Мазур И. Методические аспекты оценки масштабов теневой экономики / В. Базилевич, И. Мазур // Экономика Украины. – 2004. – № 7. – С. 36-44.

**БРИК С.В.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»  
**ЛАПТІЙ К.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯМ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

Удосконалення управління використанням трудових ресурсів полягає, перш за все, у формуванні відповідної системи.

Нами опрацьовано алгоритм створення системи управління використанням трудових ресурсів на виробничому підприємстві (таблиця 1).

Таблиця 1 - Система управління використанням трудових ресурсів на виробничому підприємстві

1. Місія, мета та цілі підприємства
2. Стратегія підприємства
3. Стратегія управління трудовими ресурсами підприємства
4. Система управління використанням трудових ресурсів
5. Мета системи управління використанням трудових ресурсів
6. Завдання системи управління використанням трудових ресурсів
7. Функції управління використанням трудових ресурсів
8. Засоби функціонування системи управління використанням трудових ресурсів
9. Інструментарій системи управління використанням трудових ресурсів

Місія підприємства (1) - це сукупність кількісних показників фундаментальної цілі, яка виділяє підприємство з низки інших підприємств і описує простір його діяльності та місце на ринку.

Стратегія підприємства (2) - це прийнята концепція, що включає основні довгострокові цілі і, впливаючи з них поточні завдання, прийнятий курс дій і розподіл ресурсів, необхідний для досягнення поставлених цілей.

Стратегія управління трудовими ресурсами (3) являє собою довгострокову програму дій та порядок розподілу пріоритетів підприємства стосовно управління людськими ресурсами і

трудовим потенціалом.

Система управління використанням трудових ресурсів (4) є засобом реалізації стратегії управління трудовими ресурсами і включає мету, завдання, функції, засоби та інструменти реалізації.

Мета системи управління використанням трудових ресурсів (5) полягає в досягненні стратегії підприємства в управлінні трудовими ресурсами.

Завдання системи управління використанням трудових ресурсів (6) - підвищення рівня та якості життя та праці робочих на основі стимулювання їх трудової активності, удосконалення систем оплати праці й соціального захисту.

Функції управління використанням трудових ресурсів (7) включають визначення цілей використання трудових ресурсів у вираженні бажаного стану підприємства комплексом кількісних і якісних параметрів.

Засобами функціонування системи управління використанням трудових ресурсів на підприємствах (8) є нормативно-правові, управлінські, економічні, соціальні засоби, що включають форми і методи управління трудовими ресурсами підприємств, економічне регулювання взаємин між ними, форми і методи соціального впливу на персонал підприємств та їх підрозділів.

Інструментарій системи управління використанням трудових ресурсів на підприємствах (9) включає законодавчі і нормативні акти у сфері праці, структуру управління підприємством, системи мотивації і оплати праці працівників підприємств [2, с. 173].

**Список літератури:** 1 Закон України «Про охорону праці» від 21.11.2002 р.; 2. В.І. Перебийніс, Т.П. Житник Управління використанням трудових ресурсів на підприємствах: Монографія. - Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2008. - 331 с.

**МАРДУС Н.Ю.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**МУХІНА Ю.В.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ, АУДИТУ І АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Із всіх економічних показників, що характеризують результат господарської діяльності найважливішим є фінансовий результат.

Показники фінансових результатів (прибутку) характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства по всіх напрямках його діяльності.

У Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» й у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], у п.4 якого прибуток визначений як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [2]. При цьому отриманий прибуток означає збільшення власного капіталу підприємства, а одержання збитків - його зменшення.. Цим визначається актуальність даної теми.

Фінансовий результат діяльності підприємства виражається в зміні його власного капіталу за звітний період. Здатність підприємства забезпечити зростання власного капіталу може бути оцінена системою показників фінансових результатів і фінансового стану підприємства.

Досягти вирішення цих проблем можливо лише за допомогою правильної організації бухгалтерського обліку, його постійного вдосконалення, впровадження міжнародного обліку та його автоматизації, проведення аналізу фінансових результатів та використання прибутку.

Дослідження проблем обліку, аудиту, аналізу з метою ефективного управління фінансовими результатами представлені в працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як: Білуха М.Т., Ковалев В.В., Бриттон Е., Ватерсон К., Велш Г.А., Голов С.Ф., Єфіменко В.І., Костюченко В.М., Нападовська Л.В., Нечитайло А.И., Соколов Я.В., Сопко В.В., Кушельний М.В., Мних Є.В., Пушкар М.С., Чумаченко М.Г., Хелферт Е, Шорт Д.Г та інші автори.

Метою дослідження фінансових результатів є обґрунтування теоретичних та методичних основ їх формування, оцінка і аналіз показників фінансових результатів як основи стабільної роботи підприємства.

Фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її доходність, і є вирішальними показником діяльності підприємства. Окрім керівництва і колективу даний показник цікавлять вкладників капіталу, кредиторів, державні органи, фондові біржі та ін.

Фінансовим результатом від основної діяльності є валовий прибуток (збиток), обумовлений як різниця між чистим доходом

від реалізації й собівартістю реалізації.

Залежно від співвідношення витрат і доходів фінансові результати можуть бути у вигляді прибутків або збитків, тобто кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства - це його чистий прибуток або збиток [3].

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування. Він служить джерелом сплати податків.

Загальним фінансовим результатом є чистий прибуток (збиток), що розраховується як сума доходів від всіх видів діяльності й всіх подій за винятком всіх витрат.

Основною метою аналізу фінансових результатів є розробка і обґрунтованих управлінських рішень, направлених на підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта.

**Список літератури:** 1. Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>; 2. Наказ Міністерства фінансів України «Положення (стандарт) бухгалтерського обліку», від 30.11.2005 р. № 304 зі змінами та доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/1\\_doc2.nsf/link1/SH000099.html](http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/SH000099.html); 3. Юровський Б. Фінансовий результат роботи підприємства: бухгалтерський облік та оподаткування / Б. Юровський. – Х.: Лига, 2002. – 212 с.

**МАРДУС Н.Ю.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**КРИГІНА В.В.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ, АУДИТУ І АНАЛІЗУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Облік, аудит й аналіз оплати праці по праву займає одне із центральних місць у всій системі обліку на підприємстві.

Актуальність дослідження обумовлена тим, що більша частина фонду заробітної платні входить до собівартості продукції та впливає на розмір одержаного прибутку. Крім того, фонд заробітної платні є основою для розрахунку податків до бюджету.

З його допомогою визначається стратегія і тактика розвитку підприємства, вивчаються тенденції розвитку, глибоко та системно досліджуються фактори зміни результатів діяльності,

обґрунтовуються плани та управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, встановлюються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів, робітників.

Аспекти обліку, аудиту та аналізу формування показників праці та заробітної плати за національними стандартами безпосередньо на підприємствах галузі висвітлені в економічній науці. Дослідженнями цієї проблеми займалися вчені - економісти, зокрема: Бутинець Ф., Давидова К., Маляревський Ю.Д., Пасенко Н. Пилипенко А.А., Соломченко Д., Тютюнник П. С., Чабанова Н., Чупир В., Чупир Т., Г. Беккер, Д. Кларк, А. Керг, Дж.Р. Кемпбелл, К.Маркс, А. Маслоу та інші.

З метою дослідження обліку, аудиту та аналізу розрахунків з оплати праці на підприємстві необхідно проаналізувати діючі системи й форми оплати праці, здійснити аналіз використання фонду оплати праці, вивчення трудових показників підприємства.

Для найманого працівника заробітна плата - це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили. Для підприємця заробітна плата - це елемент витрат виробництва, і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці [1].

Трудові відносини в Україні регулюються численними законодавчими та нормативними актами. Основним законодавчим актом є Конституція України, на якій базується все законодавство, у тому числі і законодавство про працю. Облік розрахунків з оплати праці є досить складною ділянкою бухгалтерського обліку, яка вимагає досить ретельного організаційного забезпечення.

Сутність поняття «заробітна плата» складна і багатостороння, тому розглядати її потрібно з різних позицій. Заробітна плата - це економічна категорія, відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. В цьому розумінні доречнішим є поняття «оплата праці», яка, власне, заробітної плати, включає і інші витрати роботодавця на робочу силу.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» від 24.03.1995 року № 108/95-ВР, «заробітна плата» - це винагорода,

як правило, у грошовому вираженні, що за трудовим договором власник або уповноважений їм орган виплачує працівникові за виконану їм роботу [2].

Заробітна плата є основним джерелом грошових доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства і її правильна організація зацікавляє працівників підвищувати ефективність виробництва.

**Список літератури:** 1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/go/254k/96-вр](http://zakon4.rada.gov.ua/go/254k/96-вр); 2. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95>.

**МАРДУС Н.Ю.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»  
**ШКАРЛАТ А.О.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОБЛІКУ, АУДИТУ І АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Ефективність діяльності підприємства ґрунтується, перш за все, на правильному визначенні витрат та тісній їхній ув'язці з доходом. Тому питання бухгалтерського обліку фінансових результатів та контролю за їх формуванням і відображенням у обліку та звітності підприємств є досить актуальними і досліджуються як науковцями, так і практиками.

Проблеми організації обліку, аудиту і аналізу фінансових результатів (прибутку) розглядалися в працях відомих вчених-економістів. Зокрема, дослідження щодо формування і використання прибутку підприємства, на сучасному етапі є об'єктом уваги багатьох вчених. Їх досліджували в своїх роботах: В.І. Аранчій, О.М. Бандурка, І.А. Бланк, В.Л. Корінев, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова, П.Н. Шуляк. Проте низка проблем організації обліку, аудиту і аналізу за формуванням і використанням прибутку підприємства в ринкових умовах потребують подальших досліджень та наукових розробок.

Дослідження питань формування і використання прибутку підприємства повинно полягати в обґрунтуванні теоретичних, методичних і практичних питань організації обліку, аудиту і аналізу прибутку підприємства. На основі отриманих комплексних

результатів дослідження можливо розробити шляхи з удосконалення прибутковості підприємства в сучасних умовах господарювання.

Для досягнення поставленої мети рекомендовано ставити наступні завдання:

1) вивчити теоретичні питання економічної сутності прибутку підприємства, особливості формування фінансових результатів діяльності підприємства; методичні підходи до визначення прибутку підприємства та показників, що відображають прибутковість виробничого підприємства;

2) дослідити техніко-економічний і фінансовий стан підприємства;

3) дослідити систему організації бухгалтерського, податкового, управлінського обліку та аудиту основної діяльності підприємства та організацію обліку і аудиту фінансових результатів (прибутку);

4) розробити шляхи вдосконалення організації бухгалтерського обліку та аудиту фінансових результатів (прибутку) на підприємстві;

5) проаналізувати формування і використання прибутку підприємства та дослідити вплив на нього факторів за допомогою факторного аналізу і за результатами розрахунків здійснити пошук резервів щодо його зростання;

6) дослідити рентабельність діяльності підприємства та дослідити вплив факторів на рентабельність власного капіталу підприємства;

7) на основі отриманих комплексних результатах дослідження розробити заходи щодо оптимізації прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання.

8) Важливого значення при цьому набуває визначення об'єкту дослідження, предмету дослідження і обґрунтування методів дослідження.

Так, з метою дослідження теми організації обліку, аудиту і аналізу прибутку підприємства доцільно як об'єкт дослідження обрати процеси формування фінансових результатів підприємства (прибутку підприємства) за результатами фінансово-господарської діяльності підприємства, що досліджується.

Предметом дослідження при цьому є сукупність теоретичних і методичних підходів та практичних аспектів обліку, аудиту та



аналізу прибутку підприємства.

У процесі дослідження обґрунтовано застосовувати наступні методи дослідження:

1) методики бухгалтерського обліку та аудиту витрат і доходів підприємств;

2) загальнонаукові методи та прийоми: методи індукції, дедукції теорії економічного аналізу – при дослідженні теоретичних питань прибутку, його обліку в історичному аспекті;

3) спостереження, порівняння і узагальнення даних – для визначення техніко-економічного і фінансового стану підприємства, а також для дослідження організації обліку, аудиту і аналізу фінансових результатів (прибутку) діяльності підприємств;

4) методи статистики (факторного аналізу) – для дослідження впливу факторів на показники прибутку і рентабельності підприємства;

5) абстрактно-логічний метод і метод причинно-наслідкового зв'язку, метод аналогії, діалектичний метод, системний підхід – для удосконалення методики бухгалтерського обліку прибутку підприємств;

6) імітаційне моделювання та інформаційні технології, виробничий експеримент – для узагальнення досвіду роботи вітчизняних і зарубіжних дослідників у галузі обліку, аудиту та аналізу прибутку підприємства; графічні методи для логічного узагальнення і порівняння та інші.

В якості джерел інформації доцільно застосовувати наукові статті зарубіжних і вітчизняних спеціалістів з питань організації обліку, аудиту та аналізу прибутку підприємства; нормативні і законодавчі акти, що регулюють дану сферу; матеріали періодичних та спеціалізованих видань; річна звітність підприємства за останні три роки та інші первинні документи товариства; матеріали міжнародних та українських науково-практичних конференцій, матеріали з електронних ресурсів тощо.

**Список літератури:** 1. Мардус Н.Ю. Особливості обліку доходів і витрат підприємства: проблеми та шляхи вдосконалення / Н. Ю. Мардус, Х. П. Єлізарова // Вісник ОНУ. Сер. : Економіка. – 2015. – Т. 20, вип. 4. – С. 251-255. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу. - <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/18591>. 2. Мардус Н.Ю. Теоретичні і методичні підходи до визначення фінансового результату в обліку і аудиті / Н.Ю. Мардус, К.Ю. Корсунова // Глобальні та національні проблеми економіки, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, Випуск 11. – 2016. – с. 873-875.

**ОРАЗОВ Г.Б.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**ПОБЕРЕЖНА Н.М.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ЗМІСТ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ПРИБУТКУ**

Здійснення господарської діяльності промисловими підприємствами передбачає злагодженого та ефективного управління трудовими, фінансовими, організаційними, матеріальними, інноваційними та іншими ресурсами, якими володіє. Проте успішність таких дій вимірюється співставленням отриманого результату та витрат, які були понесені підприємством для його досягнення.

Саме фінансовий результат діяльності підприємства, а саме його економічний підсумок, який може мати дві форми прояву: прибуток або збиток і є джерелом збільшення економічного потенціалу розвитку підприємства.

Таким чином, «... прибуток є рушійною силою ринкового механізму господарювання, основним джерелом економічного та соціального розвитку підприємства й держави в цілому. Така важлива роль прибутку зумовлена його функціями:

1) оціночною: прибуток – критерій і показник ефективності діяльності, сама наявність прибутку свідчить про ефективність діяльності підприємства;

2) стимулюючою: прибуток – мета. Яка визначає поведінку суб'єкта господарювання у напрямі покращення методів роботи, рівня технологій;

3) фондоутворюючою: 1) на макрорівні – прибуток є базою економічного розвитку держави, адже через систему оподаткування мобілізуються необхідні грошові ресурси до державного бюджету; 2) на мікрорівні – є джерелом зростання ринкової вартості підприємства, розширення діяльності;

4) соціальною: на основі розподілу та перерозподілу прибутку задовольняються різноманітні потреби колективу підприємства, держави та суспільства в цілому» [1, с. 511-512].

Наведемо узагальнену класифікацію видів прибутку за пропозиціями Мошенського С. З [1, с. 513] та Коваленко Л. О., Ремньової Л. М. [2, с. 129]:

1) за змістом:

- економічний прибуток – частина загального доходу після вирахування економічних витрат (включають зовнішні (бухгалтерські) та внутрішні витрати);

- бухгалтерський (обліковий) – є сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

2) за видами діяльності:

- від операційної діяльності;
- від фінансової діяльності;
- від інвестиційної діяльності.

3) за джерелом утворення:

- від реалізації продукції;
- від реалізації активів;
- від позареалізаційних операцій.

4) за періодом який досліджується:

- базовий – прибуток, який приймається за базовий для оцінки динаміки абсолютної величини прибутку, проведення порівняльного аналізу;

- плановий – сума прибутку, яку підприємство планує отримати у звітному періоді;

- фактичний – сума прибутку, отриманого у звітному періоді, з урахуванням усіх видів доходів та витрат понесених на їх отримання.

5) за напрямом використання:

- для перерахування в бюджет;
- для споживання;
- капіталізований нерозподілений.

**Список літератури:** 1. Мошенський С.З. Економічний аналіз : підручник / за заг. Ред. д.е.н., проф. Заслуж. діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута». – 2007. – 704 с. 2. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л.О.Коваленко, Л.М. Ремньова. – К. : Знання. – 2008. – 483 с.

**МЕЛЕНЬ О.В.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**ГОЛИК Є.О.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАБОРГОВАНOSTI**

Фінансова незалежність та участь вітчизняних суб'єктів

господарювання у міжнародних економічних відносинах зумовляють необхідність безперервного забезпечення виробничого циклу оборотними засобами. Розвиток принципово нового підходу до проблем платіжно-розрахункових відносин між суб'єктами ринку зумовлює необхідність досліджувати похідну уповільнення даних відносин дебіторською заборгованістю. Стан розрахунків з дебіторами на вітчизняних підприємствах є напруженим, що виявляється у значних сумах заборгованості та тривалих термінах її погашення. Надання економічним суб'єктам повної господарської самостійності у виборі ринків збуту продукції, постачальників і підрядників, у пошуку джерел фінансування змушує особливу увагу приділяти розрахункам з різними контрагентами [1]. Облік дебіторської заборгованості є одним з найбільш складних та суперечливих питань, що зумовлено проблемою. Управління фінансами, зокрема оборотними активами, є найважливішою сферою діяльності будь-якого суб'єкта ринкового господарства, а його невід'ємною складовою виступає дебіторська заборгованість.

У ринкових умовах господарювання наявність у підприємства значних розмірів дебіторської заборгованості знижує ліквідність його активів, негативно впливає на фінансову платоспроможність, а також відволікає зайві грошові кошти [2]. Так, за товари, роботи, послуги, які надані покупцю з відстрочкою платежу, підприємство-продавець після закінчення звітного періоду має сплатити податки державі, заробітну плату працівникам, розрахуватися за орендну плату, матеріали тощо. Якщо оплата за надані товари своєчасно не надійшла, підприємство вимушене перетворювати власні високоліквідні активи у грошові кошти з метою здійснення розрахунків щодо зобов'язань та запобігання банкрутства. Тому належна організація обліку дебіторської заборгованості сприяє ефективному управлінню її розмірами і термінами на підприємстві та посиленню контролю за своєчасним здійсненням розрахунків.

Організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами (з дебіторами). Таким чином, керівнику підприємства, з метою отримання повної та оперативної інформації щодо різних видів дебіторської

заборгованості, які складають значну частку у структурі оборотних коштів, доцільно забезпечити організацію цієї ділянки обліку із залученням відповідних фахівців [3].

Здійсненню ефективного контролю і управління дебіторською заборгованістю з метою її своєчасного погашення дебіторами сприяє правильне визначення облікової політики по дебіторській заборгованості в частині її оцінки, організації раціонального документообігу, проведення інвентаризації розрахунків з дебіторами, застосування рахунків бухгалтерського обліку тощо.

Важливим елементом облікової політики є створення підходів до обліку дебіторської заборгованості та відображення її у фінансовій звітності. При цьому слід враховувати, що облікова політика, яка була складена підприємством по дебіторській заборгованості, досить суттєво впливає на величину показників фінансового стану і результати діяльності підприємства.

Невід'ємною складовою в управлінні дебіторською заборгованістю є аналіз заборгованості [4]. Основним завданням аналізу можна виділити: оцінку рівня і складу поточної дебіторської заборгованості підприємства, а також ефективність інвестування в неї фінансових коштів.

Логічним продовженням аналізу є співставлення загальної величини дебіторської та кредиторської заборгованостей та в розрізі окремих її видів. Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості є важливим елементом контролю за раціональним співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства з огляду на дотримання стабільності його фінансового стану та поступального розвитку підприємства. Результатом такого аналізу може бути виявлення збільшення або зменшення дебіторської заборгованості, або збільшення або зменшення кредиторської заборгованості. Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства [5].

Розробка ефективного управління дебіторською заборгованістю є одним із ключових завдань у вирішенні задач підприємства з позиції забезпечення належного рівня фінансової безпеки та досягнення позитивних результатів у фінансовому оздоровленні. Уміле керування й управління дебіторською заборгованістю дасть змогу раціонально використовувати наявні фінансові ресурси та зміцнити економічну безпеку підприємства [6].

Організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві будь-якої форми власності має велике значення, оскільки для забезпечення постійної наявності оборотних коштів і платоспроможності підприємства, дуже важливе значення мають розміри його дебіторської заборгованості та достовірність даних із розрахункових операцій за борговими правами з дебіторами.

**Список літератури:** 1. Жук О.В. Основні проблеми обліку та внутрішнього аудиту дебіторської і кредиторської заборгованостей [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/bitstream/123456789/.../juk.docx>, 2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / Ф.Ф.Бутинець, А.М.Герасимович; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – 7-ме вид., доп. і перероб. – Житомир:Рута, 2008. – 832 с., 3. Значення ефективної організації обліку дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://intkonf.org/brovko-ot-oliynik-vv-znachennya-efektivnoyi-organizatsiyi-obliku-debitorskoyi-zaborgovanosti>, 4. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile/6215.pdf>, 5. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://intranet.tdmu.edu.ua>, 6 Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю / Рибалко О.М., Сичова М.Б. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Natural/Vznu/eco/2011\\_1/164-169.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Natural/Vznu/eco/2011_1/164-169.pdf)

**ЛИННИК О.І.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**АРТЕМЕНКО Н.В.**, ст. викл. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**БОНДАРЕНКО О.М.**, ас. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Ефективна робота підприємств багато в чому можлива завдяки раціонально організованому обліку витрат на виробництво, що формує інформацію про використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, собівартості виробництва і реалізації, а також – завдяки використанню сучасної системи управління витратами.

Одною з цілей управлінських рішень є максимально можливий прибуток, який дорівнює: Прибуток = Доходи – Витрати. Причому, під «Витратами» розуміється виражена у грошовому вимірі величина ресурсів, що використані з певною метою. Основні види витрат та їх характеристика наведені у табл.1.

Скорочення витрат – це один з найбільш дієвих інструментів, яким підприємство може скористатися для стабілізації свого

фінансового становища.

Таблиця 1.- Основні види витрат та їх характеристика

Види витрат	Основні характеристики витрат
Витрати звітного періоду	Витрати, що визнаються або шляхом зменшення активів, або шляхом збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [1]
Змінні витрати	Витрати, величина яких залежить від обсягів продукції (робіт, послуг)
Постійні витрати	Витрати, які безпосередньо не залежать від обсягів продукції (робіт, послуг) і які не можуть бути протягом певного періоду часу ні збільшені, ні зменшені
Прямі витрати	Витрати, що можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом [1]

Необхідно зробити наступне: посилити процедуру контролю витрат; ввести максимальне нормування там, де це можливо; ввести мотивування персоналу на зниження витрат; виявляти постійну і змінну складову, скорочувати постійні витрати. [2]

Інші напрямки зниження витрат:

- 1) скорочення витрат на утримання приміщень;
- 2) перегляд угод про розрахунково-касовому обслуговуванні з банками, перегляд ставок по кредитуванню при зміні ринкової ситуації;
- 3) витрати на послуги зв'язку;
- 4) витрати на залучену компанію по набору персоналу;
- 5) витрати на утримання службового транспорту;
- 6) компенсація за використання особистого транспорту;
- 7) витрати на інформаційні, юридичні, консультаційні послуги;
- 8) представницькі витрати;
- 9) витрати на відрядження;
- 10) витрати на навчання співробітників;
- 11) витрати на рекламу.

Ефективною вважається система управління по маржинальному доходу, згідно з якою треба відходити від виручки як головного і єдиного цільового показника діяльності підприємства. Потрібно максимізувати маржу і мінімізувати постійні витрати. Точка беззбитковості повинна знаходитися там, де маржинальний дохід зрівнюється з постійними витратами, а не там, де виручка досягає визначеної суми. [2]

В кризовий період підприємству треба скорочувати все

зайве, але зберігати головне – цінних співробітників, продаж і виробництво.

**Список літератури:** 1. П(С)БО № 16 «Витрати». Затверджено Наказом Міністерства Фінансів України від 31.12.1999 р., № 318. 2. Бережна Л. Инструменты для вывода компании из финансового кризиса: Матеріали вебінару / Л. Бережна. – Аль-Терра, міжнародний центр методології і підвищення кваліфікації бухгалтерів, фінансистів, аудиторів і управленців, 2016.

**ТОКАР Н.Б.**, ас. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**ЧУТ Л.О.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **РОЛЬ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ В ОЦІНЦІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів з метою ефективного функціонування підприємства. Саме цим зумовлюється необхідність та практичне значення комплексної оцінки фінансового стану підприємства. Під фінансовим станом підприємства розуміють рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для ведення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [1].

Оцінити поточний стан підприємства та визначити стратегію його подальшого розвитку дозволяє ретельна аудиторська перевірка. Аудит фінансового стану – це особлива сфера контролю та одна з форм управління фінансами. Він передбачає оцінку облікової та іншої економічної інформації через вивчення реально існуючих зв'язків та взаємозв'язків між показниками. Отримана інформація надає можливість прийняти обґрунтовані управлінські рішення, оцінити ефективність використання ресурсів підприємства [2].

Для аудитора, який проводить зовнішній аудит, досить важливо дослідити роль, яку відіграє в організації внутрішній аудит, чи охоплює він фінансову систему. У сучасних умовах



господарювання впровадження внутрішнього аудиту є позитивним сигналом для потенційних інвесторів і кредиторів та підвищує інвестиційну привабливість підприємства. Ефективний внутрішній аудит може знизити обсяг планування та витрати компанії на зовнішній незалежний аудит [3].

Аудит допомагає оцінити фінансовий стан підприємства за будь-який період діяльності, а також спрогнозувати його в майбутньому. Необхідність використання аудиту в процесі оцінки фінансового стану підприємства можна обґрунтувати і тим, що переважна більшість традиційних прийомів діагностики фінансового стану суб'єкта господарювання передбачає лише обмежене використання інструментів аналізу фінансової звітності, підготовленої за міжнародними стандартами, тоді як методи і прийоми аудиту більш орієнтовані на міжнародні стандарти звітності [4].

Сьогодні аудит фінансової звітності не обмежується виявленням недоліків у системі обліку та фінансовій звітності клієнта за минулий рік чи декілька років. Від аудитора очікують також оцінки подій, які відбуваються після дати складання останнього балансу, висловлення думки про можливість безперервного функціонування підприємства, яке перевіряється протягом найближчого перспективного періоду, аналізу прогнозних фінансових показників [5].

Аудит у процесі оцінки фінансового стану підприємства підвищує її достовірність та розширює напрями аналізу, що надає діагностиці фінансового стану ознак системності та комплексності.

Аудит фінансового стану – це не просто перевірка, а процес збирання незалежним аудитором достовірної інформації про об'єкт дослідження, в такому випадку – про фінансовий стан підприємства, з метою оцінки його відповідності визначеним критеріям і надання компетентного висновку зацікавленим користувачам.

**Список літератури:** 1. Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. *Фінанси підприємств.*: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2013 – 504 с. 2. Давидов Г.М. *Аудит: Підручник.* – К.: Знання, 2004. – 511с. – (Вища освіта ХХІ століття). 3. Йовенко І. *Проведення внутрішнього аудиту на підприємстві: важливі аспекти* / І. Йовенко // *Аудитор України.* – 2015. – № 4. – С. 30–35. 4. Омелянчук Т.М. *Особливості проведення аудиторської оцінки у процесі діагностики фінансового стану підприємств* / Т.М. Омелянчук // *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в*

**БРІК С.В.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**ТАН ЛИН ЛИН**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

При изучении вопросов, связанных с классификацией основных средств на предприятии, необходимо разработать критерии их классификации, которые позволят решить вопрос об отнесении их к определенной группе. Нами сформированы принципы построения классификации основных средств для производственных предприятий:

- полный охват основных средств во избежание возникновения большой по содержанию и составу позиции «Прочие основные средства»;
- определение принадлежности основных средств, в соответствии с которой каждый объект или комплекс основных средств должен принадлежать только к одной определенной учетной позиции;
- унификация построения перечня основных средств, при которой все их классификационные признаки должны быть четкими и однозначными;
- наличие информации по основным средствам, легко поддающейся машинной обработке.

С целью повышения качества аналитического учета предлагается открывать к счету 152 «Приобретение (изготовление) основных средств» аналитические счета третьего порядка по каналам поступления объектов основных средств:

- создание собственными силами (хозяйственным или подрядным способом);
- приобретение за деньги;
- бесплатное получение основных средств;
- получение в виде вноса в уставный капитал;

- получение в обмен.

Осведомленность о наличии средств труда и постоянный контроль за их эффективным использованием имеют большое значение в управлении производственной деятельностью каждого предприятия.

Правильная организация учета и финансирования затрат на ремонт основных средств требует четкого определения их экономического содержания и зависит от их влияния на будущие экономические выгоды, которые могут быть получены от использования объектов.

Согласно предложенной классификации, ремонт основных средств традиционно делится на текущий и капитальный, в зависимости от стоимости, объема работ и необходимого времени на их проведение.

По нашему мнению, целесообразно для отражения расходов на ремонт открывать на счетах 23 «Производство», 91 «Общепроизводственные расходы», 92 «Административные расходы», 93 «Расходы на сбыт» свободный субсчет «Ремонт основных средств» с выделением на нем статей «Капитальный ремонт» и «Текущий ремонт», на котором будет аккумулироваться информация о проведенных ремонтах и расходы по соответствующим отремонтированным объектам, что будет полезно для нужд управления и позволит проанализировать периодичность, целесообразность и эффективность проведенных ремонтов на предприятии.

**Список літератури:** 1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. № 996-XIV; 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Мінфіну України від 27.04.2000р. № 92: [www.nibu.factor.ua](http://www.nibu.factor.ua). 3 Вишневецкая В. Документальное оформление ремонтов и улучшений собственных основных средств // Всё о бухгалтерском учете. - 2012. - №11. – С. 23-27

**ТОКАР Н.Б.**, ас. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ДОКУМЕНТУВАННЯ ПРОЦЕСУ АУДИТУ**

В сучасній економіці аудит має бути тим інструментом, що забезпечує довіру до звітності та певною мірою гарантує

інформаційну та економічну безпеку суб'єктів підприємницької діяльності. Аудиторська думка відіграє надзвичайно важливу роль для користувачів фінансових звітів, що накладає значну відповідальність на кожного аудитора та підвищує вимоги до якості аудиторських послуг.

Робочі документи аудитора є невід'ємною складовою аудиторської перевірки. Хід та результати аудиту мають бути документально оформлені, що зумовлено необхідністю формування аудиторських доказів для обґрунтування аудиторської думки, а також для підтвердження фактів здійснення аудиту відповідно до законодавчих та стандартних (нормативних) вимог. З проблемою ведення робочих документів аудитор стикається з першої аудиторської перевірки. Значні труднощі пов'язані з відсутністю не тільки в Україні, а й за рубежом єдиних загальноприйнятих стандартів ведення аудиторських документів, складу, форми, структури та змісту їх. Зауважимо, що ні в Законі України "Про аудиторську діяльність", ні в міжнародних аудиторських стандартах немає положення про порядок складання та ведення робочих документів аудитора.

В Україні проблема ускладнюється ще й відсутністю в аудиторів достатнього досвіду складання документів під час перевірки підприємств з урахуванням конкретних умов їхньої діяльності, ситуації, що склалася.

Зарубіжні аудиторські фірми до ведення робочих документів аудитора підходять індивідуально. Такі документи є конфіденційними. Методика ведення їх становить комерційну таємницю аудиторської фірми. Отже, досвід їхньої роботи важкодоступний.

Робочі документи аудитора – це записи, зроблені ним під час планування, підготовки, проведення перевірки, узагальнення її даних, а також документальна інформація, отримана в ході аудиту від третіх осіб, підприємства-клієнта, чи усні відомості, задокументовані аудитором за допомогою тестування. Склад і кількість аудиторських документів аудитор визначає в кожному конкретному випадку. При цьому вирішальне значення має мета складання робочих документів. Важливими робочими документами аудитора є документи з планування аудиту. Робочі документи аудитора тісно пов'язані з отриманням і відображенням аудиторських доказів (свідчень), оскільки перші

документально фіксують останні.

Важливою також є проблема стандартизації робочих документів. Використання стандартизованих робочих паперів може вплинути на ефективність складання й аналізу їх. Інакше кажучи, у разі чітко встановлених форми і змісту робочих паперів можлива ситуація, коли аудитор глибоко не вникне в суть питання, яке перевіряється, пропустить щось важливе, суттєве, що в кінцевому підсумку вплине на загальну ефективність аудиторської перевірки, її якості та отримані результати.

Особливої уваги потребує проблема конфіденційності інформації (змісту) робочих документів. Це одна з головних вимог і принципів роботи аудитора і правил аудиторської етики. Документи аудиторської перевірки є власністю аудитора, їх зміст конфіденційний і не підлягає розголошенню.

Належна організація аудиту, забезпечення можливості контролю роботи аудиторів, поліпшення якості аудиторських послуг вимагають вирішення проблеми ведення робочої документації.

**Список літератури:** 1. Адамс Р. Основы аудита / Адамс Р.; [пер. с англ.] / Под ред. Я.В.Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.; 2. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит / Пер. с англ.; под ред. Я.В.Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995.; 3. Давидов Г.М. Аудит: теорія і практика: [Монографія]. / Григорій Миколайович Давидов. – Кіровоград: ТОВ “Імекс-ЛТД”, 2006. – 324 с.; 4. Закон України “Про аудиторську діяльність” від 22 квітня 1993 року №3126-ХІІ (в редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V). [Електронний ресурс].; 5. Международные стандарты аудита и Кодекс этики профессиональных бухгалтеров. — М., 2000. — 699 с.; 6. Савченко В.Я. Аудит: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 322 с.; 7. Шалімова Н.С. Внутрішні стандарти аудиторського підприємства: сутність та необхідність розробки / Н.С.Шалімова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, Вип.10, ч.ІІ. – Кіровоград: КНТУ, 2006. – С.315-324.

**ФАЛЬЧЕНКО О.О.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**БОГДАН І.Ю.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ**

Облік заробітної плати й відповідних розрахунків є найбільш трудомісткою ділянкою облікової роботи.

В сучасних дослідженнях науковці приділяють значну увагу

питанням удосконалення організації та ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Специфіка діяльності бюджетних установ визначає доречність розробки нових методик ведення бухгалтерського обліку на основі врахування облікових та контрольних вимог.

Процеси реформування бухгалтерського обліку в бюджетних установах та зміни діючої системи організації оплати праці вимагають докорінних змін у методології обліку оплати праці.

На сьогодні організація обліку оплати праці – це не лише облік оплати праці в установі, а, передусім, добре організований аналітичний облік і не лише оплати праці, а й облік використання робочого часу, облік розрахунків зі страхування, облік нарахування і виплати сум відпускних тощо.

Головний напрямок удосконалення всієї системи оплати праці – забезпечення прямої і жорсткої залежності оплати праці від кінцевих результатів діяльності трудових колективів.

Щоб не допустити перевитрат та непродуктивних виплат, кожна установа зобов'язана організовувати систематичний аналіз використання коштів на оплату праці.

Можливі три основні варіанти удосконалення фонду оплати праці робітників:

- на основі істотного підвищення стимулюючого впливу тарифної оплати;
- на основі підвищення стимулюючого впливу нетарифних виплат (премій, оплати за перевиконання норм, надбавок);
- на основі посилення стимулюючої ролі механізму утворення і розподілу фондів оплати праці підрозділів установи.

Щоб удосконалити облік і контроль витрат на оплату праці, треба, передусім, вирішувати такі завдання:

- контроль за дотриманням штатної дисципліни і використанням фонду заробітної плати;
- правильне обчислення витрат робочого часу та контроль за його раціональним використанням;
- своєчасне і достовірне нарахування заробітної плати і допомоги за тимчасовою непрацездатністю;
- здійснення своєчасних і достовірних розрахунків щодо заробітної плати;
- контроль за використанням виділених на зарплату коштів загального і спеціального фондів;

- своєчасне складання необхідної звітності і забезпечення користувачів інформацією про працю і заробітну плату.

Виконання цих завдань можливе лише при раціональній організації всього облікового процесу і постійному контролі за ним з боку керівника, головного бухгалтера установи та органів державного казначейства, які видають дозвіл на отримання коштів на зарплату в межах кошторису.

Для удосконалення процесу обліку оплати праці в бюджетних установах також необхідно здійснити автоматизацію обробки інформації, що дасть можливість значно зменшити витрати часу на обчислення та розрахунки та підвищенню достовірності інформації.

**Список літератури:** 1. Мартин О.М. Заробітна плата як економічна категорія: соціально-економічні аспекти [Електронний ресурс] // О.М. Мартин – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua> 2. Корягін М.В. Структура фонду оплати праці як основа організації бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / М.В. Корягін, О.О. Попкова – Режим доступу: – <http://ena.lp.edu.ua:8080> 3. Андрущишена І.Г. Удосконалення системи оплати праці посадових осіб місцевого самоврядування в Україні [Електронний ресурс] // І.Г. Андрущишена – Режим доступу: [http:// archive.nbuv.gov.ua](http://archive.nbuv.gov.ua)

**ФАЛЬЧЕНКО О.О.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**ТЕРЛЕЦЬКА А.В.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИЧНИХ АСПЕКТІВ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Результатом нормального функціонування будь-якого підприємства є отримання прибутку в кінці звітного періоду. Для ефективного аналізу фінансових результатів доцільно було б визначати їх за центрами прибутковості, тобто окремо за кожним видом діяльності підприємства.

Метою аналізу показників Звіту про фінансовий результат діяльності підприємства та прибутку, зокрема, є дослідження умов його формування і використання, пошук резервів росту та підвищення ефективності господарювання.

Грамотний, доцільний аналіз фінансових результатів за центрами прибутковості передбачає існування на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем його планування,

обліку, управління і контролю.

Ефективний аналіз фінансових результатів за центрами прибутковості на даний час не можливий, оскільки існує багато недоліків, як в самих формах звітності, так і в методиці аналізу.

Методика аналізу прибутку запропонована вітчизняними вченими остаточно не розроблена, не визначені чіткі критерії оцінки, їх перелік, важливість, кількісне вираження. Однак найбільш вживаним є метод експертних оцінок, який, з одного боку носить суб'єктивний характер, а з іншого – достатньо дорогий, якщо використовуються висококваліфіковані експерти.

Прийняття нового Податкового кодексу, що регулює діяльність підприємств, інвесторів, визнання банкрутства, зміни системи оподаткування, перехід до нових форм бухгалтерської звітності потребує залучення нових показників, форм та методик аналізу, які дадуть змогу об'єктивно оцінити фінансові результати діяльності підприємств. Для ефективності проведення такого аналізу пропонується економічні та фінансові показники об'єднати в комплекс показників, що характеризують прибутковість діяльності, та впроваджувати його «від загального до особистого», що дасть змогу виявити вплив як перших, так і других показників на фінансовий результат діяльності підприємств.

З метою достовірного відображення результатів певних видів діяльності в обліку і звітності та з метою їх ефективного аналізу, на нашу думку, необхідно аналізувати їх саме за центрами прибутковості. Для цього необхідно зробити наступне:

- розробити організаційно-методичні системи планування, обліку, управління фінансовими результатами діяльності підприємства по кожному виду діяльності окремо, тобто розробити на підприємстві систему центрів прибутків;

- запровадити чітку методика аналізу якості прибутку, де чітко визначені критерії оцінки, їх перелік, важливість, кількісне вираження;

- привести у відповідність і однозначність класифікацію господарських операцій за конкретними видами діяльності і вживати її у всіх нормативних актах.

Отже, з вище сказаного можна зробити висновок, що одне з актуальних завдань сучасного аналізу є оволодіння керівниками і фінансовими аналітиками модернізованими методами



ефективного аналізу фінансових результатів саме за центрами прибутковості. Оскільки це надасть можливість контролювати визначення та облік фінансових результатів окремо по кожному виду діяльності, обрати для підприємства більш економічно вигідний вид діяльності, надавати зовнішнім і внутрішнім користувачам більш повну інформацію для прийняття управлінських рішень.

**Список літератури:** 1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика навч. посіб. / О.Я. Базилінська. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011; 2. Головачева І.О. Проблеми аналізу фінансових результатів діяльності підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/17\\_APSN\\_2009/Economics/48365.doc.htm](http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/48365.doc.htm); 3. Лісничка Т.В. Удосконалення методики аналізу фінансових результатів / Т.В.Лісничка // Управління розвитком. – 2013 . – №4.

**ФАЛЬЧЕНКО О.О.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**ЧУМАК В.М.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **НЕОБХІДНІСТЬ АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ**

Особливістю сучасного етапу розвитку економічного аналізу є те, що елементи його теорії, методології та організації у недостатній мірі враховують особливості діяльності розпорядників бюджетних коштів. З іншого боку, застосування аналітичного інструментарію зарубіжних країн, не адаптованого до умов діяльності бюджетних установ, викликає додаткові труднощі у достовірній економічній оцінці. Не врегульованими залишаються багато питань, пов'язаних з організацією економічного аналізу. Для здійснення комплексної оцінки діяльності бюджетних установ необхідно розробити методику аналізу їх фінансово-господарської діяльності, яка б враховувала та була максимально адаптована до специфіки їх діяльності.

Незалежно від специфіки бюджетної організації необхідною умовою для проведення своєчасного кваліфікованого аналізу є інформація, основою якої є первинний і бухгалтерський облік та статистична звітність.

Аналіз виконання кошторису – це складання подальшої схеми ревізії, встановлення, над якими питаннями варто працювати

детальніше, а які не потрібно опрацьовувати суцільним методом.

Аналіз виконання кошторису бюджетної установи передбачає оцінку сум, затверджених в кошторисі, сум відкритих кредитів або перерахованих коштів, касових та фактичних видатків. Видатки бюджетних установ групуються на основі бюджетної класифікації за однорідними ознаками за розділами, параграфами та статтями. Виконання кошторису передбачає дотримання норм витрат ресурсів бюджетною установою. Змістом аналізу виконання кошторису видатків є: оцінювання ефективності використання виділених установі матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; виявлення відхилень фактичних видатків від кошторисних і кількісне оцінювання – оцінювання впливу факторів, що викликали таке відхилення; якісне оцінювання тенденцій розвитку установи.

Перспективний аналіз виконання кошторису застосовується для виявлення основних тенденцій і факторів розвитку господарської діяльності. Його метою є прогнозування напрямів подальшого розвитку суб'єкта господарської діяльності. Він забезпечує вибір оптимальних рішень на перспективу.

Проведення аналізу дозволяє бюджетним установам обґрунтовано планувати статті кошторису. Для цього потрібно:

- визначати співвідношення показників діяльності, які впливають як на структуру, так і на виконання кошторису;
- досліджувати значення співвідношень, які характерні для періодів ефективного виконання кошторису;
- розраховувати статті кошторису із застосуванням вищезгаданих співвідношень, плануючи певний рівень показників (коефіцієнтів).

Отже, завдяки аналізу використання кошторису здійснюється кількісна та якісна характеристика тих змін і відхилень від планових показників, які відбуваються в установах, а також з'ясовуються їх причини, виявляються резерви та розробляються заходи по усуненню виявлених негативних тенденцій на майбутнє.

Аналіз є необхідною складовою для установ та організацій будь-якої форми власності, в тому числі і бюджетної. За його допомогою аналізується забезпеченість фінансовими ресурсами, доцільність і ефективність їхнього розміщення і використання, оскільки оцінка цих показників потрібна для ефективного

керування, планування, контролю, поліпшення та удосконалення діяльності бюджетної установи.

**Список літератури:** 1. Вацук Н. Необхідність вдосконалення державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів / Н. Вацук // Галицький економічний вісник. – 2010. – №3(28). 2. Гуцалюк Л. Про аналіз кошторису бюджетної установи / Л.Гуцалюк // – 2009. — № 6. К.:Фінансовий контроль.

**ФАЛЬЧЕНКО О.О.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**ЮРКОВ М.Ю.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ОСНОВНІ ПИТАННЯ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

В умовах сучасного економічного стану підвищується роль обліку і контролю за раціональним використанням усіх ресурсів, у тому числі і основних засобів. Невід'ємною умовою здійснення господарської діяльності є забезпечення підприємства, поряд з матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами необхідними об'єктами основних засобів.

Бухгалтерський облік основних засобів – дуже важливий напрямок бухгалтерського обліку. Отримання достовірної інформації про майно підприємства набуває першорядної важливості. Головні завдання бухгалтерського обліку основних засобів: контроль за наявністю і збереженням основних засобів з моменту придбання їх і до моменту вибуття; контроль за правильним і ефективним використанням коштів на реконструкцію, модернізацію і ремонт основних засобів; контроль за ефективним використанням основних засобів по часу і потужності; отримання даних для складання звітності про наявність та рух основних засобів. Ці завдання вирішують за допомогою регістрів бухгалтерського обліку та забезпечення правильної організації обліку наявності і руху основних засобів, щомісячних розрахунків амортизації основних засобів та обліку витрат з їх ремонту.

Організація обліку основних засобів повинна бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють увесь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення,

узагальнення, зберігання та передачі інформації.

Для віднесення матеріальних активів до об'єктів, що обліковуються у складі основних засобів, потрібно перевірити, чи відповідає такий об'єкт основним критеріям. Для визнання активу об'єктом основних засобів строк його корисного використання має бути більше одного року і дотриманий вартісний критерій. Також мають виконуватися дві умови: є ймовірність отримання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, і вартість об'єкта може бути визначена. Окремою групою є проблеми складності оцінки основних засобів, які полягають у виборі вартості, за якою слід їх вимірювати. Традиційним і найбільш методично розробленим способом оцінки в національній обліковій практиці є відображення основних засобів за первісною вартістю, яка складається з фактичних витрат на їх виробництво і придбання. Одним з проблемних питань залишається порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів через складність оцінки активів у майбутньому.

Організацію обліку руху основних засобів, починаючи із їх введення в експлуатацію, приймання після проведених ремонтів і закінчуючи їх ліквідацією, потрібно будувати із урахуванням їх специфічних особливостей, забезпечуючи одночасне проведення контрольних та аналітичних процедур. Для якісного, відповідального виконання робіт з приймання та списання об'єктів доцільно розробити робочу інструкцію, у якій чітко визначити перелік робіт і порядок їх здійснення, функції та завдання кожного члена комісії, а також їх відповідальність.

Основними шляхами удосконалення організації обліку основних засобів є раціоналізація як кожної форми документів і реєстрів обліку, так і методів, і способів збирання, обробки і узагальнення облікової інформації, адаптованих до сучасних умов.

**Список літератури:** 1. Податковий кодекс України, зі змінами та доповненнями від 04.04.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>; 2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 19.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>; 3. Замлинський В.А. Облік основних засобів: переосмислення принципів та завдань / В.А. Замлинський // Облік і фінанси АПК – 2010. – № 1; 4. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік [текст] : навч. посіб. / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.

**КОРОЛЬСЬКА А.В.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**РИНДЯ Н.Ю.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**ПОБЕРЕЖНА Н.М.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ: ВИЗНАЧАЛЬНІ РИСИ ТА ОБ'ЄКТИ**

Сьогодні, серед основних завдань щодо беззбиткового функціонування та подальшого розвитку, перед підприємствами постає завдання своєчасного реагування та адаптації до змін зовнішнього середовища. Керівництву підприємства вкрай необхідно постійно мати данні про діяльність як свого підприємства так і про діяльність конкурентів, про рівень сприятливості інноваційного зовнішнього середовища, про зміни податкового законодавства, про зміни попиту та пропозицій на ринку та ін. Саме данні економічного аналізу стають визначальною інформацією для управління підприємством і прийняття оптимальних управлінських рішень.

Економічний аналіз – це система спеціальних знань для дослідження зміни та розвитку економічних явищ і процесів у їх взаємозв'язку та взаємозумовленості, з метою забезпечення цільового управління ними [1, с. 8].

Предмет економічного аналізу ми можемо конкретизувати в його об'єктах, таким чином фінансово-господарську діяльність сучасного підприємства як об'єкт аналізу необхідно деталізувати за такими основними напрямками [1, 2]:

- 1) ресурси (матеріальні, нематеріальні, кадрові, фінансові, інвестиційні, інноваційні виробничі, інформаційні та ін);
- 2) господарські процеси (постачання, виробництво, збут, управління);
- 3) різні види діяльності (операційна, основна, фінансова, інвестиційна, інша);
- 4) економічні результати (прибуток, збиток, собівартість, витрати);
- 5) організаційно-технічний рівень розвитку виробництва;
- 6) структурний підрозділ, робоче місце, вибір;
- 7) соціальна інфраструктура, соціальний захист;
- 8) екологічне середовище;
- 9) інформаційне середовище.

Основною складовою інформаційного забезпечення економічного аналізу є фінансова звітність підприємства. Відповідно до Національних Положень (Стандартів) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», фінансова звітність підприємства – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. До основних форм фінансової звітності відносяться: Баланс (Звіту про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал і Примітки до фінансової звітності.

Суб'єктами економічного аналізу є:

- 1) власники підприємства ( фінансові результати діяльності підприємства, фінансова незалежність та стійкість, розмір дивідендів);
- 2) адміністрація та персонал (цікавлять напрями розвитку підприємства, соціальні та мотиваційні програми, своєчасність та розмір заробітної плати);
- 3) позичальники (платоспроможність та кредитоспроможність підприємства, своєчасність виплат та ліквідність майна підприємства);
- 4) постачальники (платоспроможність та фінансовий стан підприємства);
- 5) покупці (якість, ціна і собівартість продукції та послуг, умови їх виробництва, зберігання, поставки);
- 6) податкові органи (обсяг та структура платежів до бюджету).

**Список літератури:** 1. Мошенський С.З. Економічний аналіз : підручник / за заг. Ред. д.е.н., проф. Заслуж. діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута». – 2007. – 704 с. 2. Побережна Н.М. Інформаційне забезпечення ефективного фінансового менеджменту / Н.М. Побережна, С.О. Яценко // Тези доповідей XXIII міжнародної науково – практичної конференції [«Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я»], (Харків, 20-22 травня 2016 р.). – Харків : НТУ «ХПІ», 2016 р., С. 354.

**КРУПЕНКО О.Є.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**АНТОНЮК О.Р.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**ПОБЕРЕЖНА Н.М.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ: ЗАВДАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА**

За результатами проведеного в роботі [1] аналізу трактування трудових ресурсів в подальших дослідженнях пропонуємо визначати трудові ресурси сучасного промислового підприємства як частину населення, яка здатна працювати в обраній сфері промисловості відповідно своїм фізичним та розумовим здібностям та отриманим знанням.

Успішне функціонування та розвиток підприємства залежать від рівня його забезпеченості трудовими ресурсами, оскільки «...ключовим ресурсом економічного розвитку як окремого суб'єкта господарювання, так і країни в цілому для досягнення конкурентних переваг стають не матеріальні ресурси, а інтелектуально-освітянський потенціал» [2, с. 265].

Від ефективності використання трудових ресурсів у процесі виробництва продукції або надання послуг багато в чому залежать показники обсягу виробництва продукції та надання послуг, їх собівартість, якість, своєчасність процесу збуту, зростання іміджу підприємства, та рівень його конкурентоспроможності.

Тому аналіз використання трудових ресурсів є важливим етапом системи загального економічного аналізу діяльності підприємства та підґрунтям розробки та впровадження ефективних управлінських рішень щодо обрання ефективної стратегії розвитку підприємства в майбутньому.

З позиції забезпеченості підприємства та ефективності використання трудових ресурсів завданнями економічного аналізу є:

- з'ясування забезпеченості робочих місць, підрозділів підприємства трудовими ресурсами;
- вивчення показників руху та плинності трудових ресурсів;
- оцінка використання трудових ресурсів (робочого часу) у процесі виробництва;
- вивчення ефективності використання коштів на оплату

праці;

- виявлення резервів повнішого та ефективнішого використання трудових ресурсів.

Основними об'єктами аналізу є:

- чисельність персоналу, його кваліфікація й освітній рівень;

- рух робочої сили;

- витрати робочого часу;

- кількість виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг);

- витрати на оплату праці.

Основними етапами аналізу є:

- оцінка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та руху робочої сили;

- аналіз використання робочого часу;

- вивчення продуктивності праці й трудомісткості продукції;

- оцінка витрат на оплату праці [2, с.267].

Також важливим, з нашої точки зору, є аналіз мотиваційних систем на підприємстві, оскільки результативність функціонування та подальшого розвитку підприємства забезпечуються за умови побудови адекватної, сучасної системи мотивації, методи якої доцільно розподіляти на економічні та соціально-психологічні, які можуть потребувати додаткових інвестицій від підприємства.

**Список літератури:** 1. Побережна Н.М. Сучасні питання визначення та обліку трудових ресурсів / Н.М. Побережна, Д.В. Карнаух // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків : НТУ «ХПІ», – 2014. – №33 (1076). – С. 27-34. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/9420>; 2. Мошенський С.З. Економічний аналіз : підручник / за заг. Ред. д.е.н., проф. Заслуж. діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута». – 2007. – 704 с.

**СИРОМЯТНИКОВА О.В.**, ст. викл. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**МУРАВЬОВА Р.В.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах господарювання одним з основних



напрямків підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств є формування ємного внутрішнього ринку, заповненого якісною продукцією вітчизняних виробників. В той час, як вітчизняна продукція, користується досить обмеженим внутрішнім попитом, значний вплив на вирішення цього завдання мають не тільки державна підтримка вітчизняних виробників, а і внутрішнє середовище їх функціонування, насамперед, мають значення такі показники, як конкурентоспроможність продукції, що випускається, та ефективність діяльності підприємства.

За умов вирішення основних проблем машинобудівної галузі, вона має значний інноваційний потенціал та реальні можливості не тільки задовольняти внутрішні потреби, а і створювати конкурентоспроможну продукцію на експорт. Для цього потрібно поставити за мету досягнення високих фінансових результатів, що можливо за умови об'єднання і накопичення ринкового досвіду всіма ланками управління, та впровадження нових підходів в управлінні процесом оцінки ефективності функціонування промислових підприємств. Зважаючи на вищезначене, проблема оцінки ефективності діяльності підприємства є актуальною, тому що оцінка ефективності діяльності не тільки визначає рівень відповідності системи управління зовнішньому середовищу, а і сприяє виявленню порушень у функціонуванні системи.

Слід зазначити, що ефективність діяльності підприємства найчастіше характеризують такі фінансові показники, як прибуток або рентабельність, при визначенні яких зазвичай орієнтуються на довгострокову перспективу розвитку підприємства, при цьому враховуючи результати минулих періодів. При проведенні оцінки економічної ефективності підприємства, слід враховувати, що вона повинна не тільки відповідати запланованому рівню або ефективності інших учасників ринку, але і мати тенденцію до збільшення.

Існує безліч методик для оцінки ефективності діяльності підприємства, останнім часом все більше використовується нова концепція розуміння вартісного підходу до оцінки підприємства (VBM) на основі аналізу взаємозв'язків не тільки фінансових показників, але й нефінансових, але показники, що використовуються в них, часто дублюються, що ускладнює процес оцінки [1]. Таким чином, проблема вибору оптимальної системи показників, за допомогою якої можливо провести достовірну

оцінку ефективності та прийняти зважені управлінські рішення, залишається невирішеною. Незважаючи на подібність показників, кожен з них має певні переваги та недоліки, тому досить складно розробити чіткі рекомендації стосовно вибору конкретного показника для різних стратегій економічного зростання компанії [2]. Тому, вважаємо доречним використовувати інтегрований показник, що буде представляти їх комбінацію з подальшим порівняльним аналізом результатів. Це надасть можливість проводити аналіз, враховуючи цілі зацікавлених сторін, отримувати достовірну оцінку використання ресурсів та визначати резерви підвищення ефективності діяльності.

Таким чином, удосконалення моделі VBM, яка в повній мірі не дозволяє враховувати всю сукупність факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, є актуальним. Загальним недоліком VBM-показників є суб'єктивність розрахунків прогнозних потоків і кількості необхідних уточнень та коригувань з урахуванням поточного й очікуваного станів зовнішнього ринкового середовища [2].

**Список літератури:** 1. Погорелов І.М. Основні системи та методи визначення ефективності діяльності / І.М. Погорелов, О.В. Сиром'ятникова, М.Є. Демченко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – Харків: НТУ «ХПІ», 2014. – № 37(1080) – С. 107-115. 2. Таранов І. Оцінювання ефективності діяльності компанії в системі вартісноорієнтованого управління / І.Таранов // Галицький економічний вісник. — 2012. — №3(36). — с.47-60

**ГЕРАЩЕНКО І.О.**, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ»

## **ОСНОВНІ АСПЕКТИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСІВ СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

Необхідність оцінки та прогнозування фінансового стану викликана збитковістю та неплатоспроможністю значної кількості підприємств, незадовільною структурою їх капіталу. Реальне відображення фінансового стану підприємства ускладнюється недосконалими методичними підходами до його оцінки. Також проблемою більшості вітчизняних підприємств є не своєчасність проведення діагностики фінансового стану сучасними методами.

Діагностика фінансового стану є багатфакторною системою підтримки прийняття управлінських рішень, що покликана

забезпечувати комплексне виявлення, аналіз, ліквідування та прогнозування проблем підприємства з метою забезпечення прийняття випереджуючих управлінських рішень, спрямованих на досягнення його стратегічних та тактичних цілей.

Діагностика розглядається як необхідний етап дослідження проблем, що мають місце у процесі життєдіяльності певної системи, який відбувається після виявлення проблеми у результаті контролю (нагляд за станом системи). Діагностикою проблеми називають виявлення невідповідності між фактичним та цільовим (нормативним) станом системи, між її внутрішнім та зовнішнім оточенням, між окремими підсистемами; аналіз розмірів відхилень та їх впливу на процес функціонування та розвитку системи [3].

Якість діагностики фінансового стану підприємства залежить від використовуваної методології, компетенції керівника, що приймає управлінське рішення, а також від достовірної звітності підприємства. Якість здійсненого фінансового аналізу визначає ефективність управлінських рішень, а відтак і результативність діяльності підприємства в цілому .

Залежно від методики дослідження оціночних показників існують такі методичні підходи:

- 1) динамічний аналіз – аналіз певних показників, який передбачає їх вивчення в динаміці;
- 2) порівняльний аналіз, підґрунтям якого є зіставлення фактично досягнутого значення показника із середньогалузевим або середнім по групі аналогічних підприємств;
- 3) еталонний аналіз, проведення якого передбачає порівняння фактично досягнутого значення показника з певним еталоном (стандартом) [2].

Насамперед можна виділити неформалізовані та формалізовані методи.

Неформалізовані методи фінансового аналізу базуються на логічних аналітичних процедурах, а не на визначенні жорстких аналітичних взаємозв'язках. До неформалізованих методів належать: експертні оцінки і сценарії; морфологічний та порівняльний методи, побудова системи фінансових показників, побудова аналітичних таблиць. Ці методи є суб'єктивними, оскільки велику роль в них іграють досвід, інтуїція та теоретичний рівень підготовки фінансового аналітика [1].

Формалізовані методи фінансового аналізу передбачають

визначення жорстко формалізованих аналітичних залежностей. До них належать: метод ланцюгових підстановок, метод арифметичних різниць, балансовий метод, метод дисконтування, логарифмічний метод, метод простих і складних відсотків, метод відсоткових чисел, диференційний та інтегральний методи.

У процесі фінансового аналізу широко застосовуються і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів).

У фінансовому аналізі широко використовуються економіко-математичні та статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, метод головних компонентів, індексний метод тощо).

Отже, під час фінансового аналізу підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, моделі та методи аналізу, їх кількість та діапазон використання залежать від поставленої мети та визначаються завданнями аналізу у кожній окремій ситуації.

**Список літератури:** 1. Азарова А.О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства / А.О. Азарова, О.В. Рузакова – Вінниця: ВНТУ, 2010. 2. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Фінанси України. – 2010. - №8. 3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: Підручник. – Київ.наук.торг.-екоп.ун-т, 2005.

**ЛИННИК О.І.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»  
**РАДЗЕВИЧ В.А.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Фінансовий результат діяльності підприємства характеризується показником прибутку або збитку. Від розміру отриманого прибутку залежать формування власного капіталу, виконання зобов'язань перед бюджетом, фінансування інвестицій, а також платоспроможність підприємства.

Мета роботи – дослідити питання обліку, аналізу та аудиту

фінансових результатів діяльності підприємства.

Фінансові результати діяльності підприємства відображають мету підприємства взагалі, її доходність і є вирішальними для підприємства. Окрім керівництва і колективу підприємства фінансові результати діяльності цікавлять інвесторів, кредиторів, державні органи.

Фінансовий результат підприємства – це сукупність показників, які відображають його дієздатність погасити свої боргові зобов'язання.

Від фінансових результатів діяльності підприємства залежить його фінансове становище, яке може бути стійким, нестійким та кризовим.

Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства.

Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів: доходи - витрати = прибуток (збиток).

Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно дотримуватись принципів визначення доходів і витрат, а саме: нарахування, відповідності, періодичності.

В системі бухгалтерського (фінансового) обліку формується інформація, яка являється інформаційною базою для складання фінансової звітності, в тому числі і Звіту про фінансові результати (форма 2).

Методологічні засади ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності про фінансові результати регулюються рядом національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі НП(С)БО ), зокрема, НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та П(С)БО №25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

Аналіз фінансових результатів займає провідне місце в системі комплексного економічного аналізу, оскільки за ними оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності підприємства.

Головна мета фінансового аналізу – це отримання найбільш інформативних параметрів, які дають об'єктивну та чітку картину фінансового стану підприємства, його прибутків та збитків, змін у

структурі розділів балансу.

Аналіз фінансових результатів повинен дати відповіді на два запитання:

- 1) чи має підприємство прибуток за результатами своєї фінансово-господарської діяльності за звітний період;
- 2) чи спроможне підприємство виконати свої зобов'язання і чи не приведе таке виконання зобов'язань до ліквідації підприємства в зв'язку з нестачею фінансових ресурсів.

Головним джерелом інформації про фінансову діяльність підприємства є бухгалтерська звітність.

Основною метою аудиту фінансових результатів є збір, обробка та перевірка достовірності облікової інформації щодо визначення фінансових результатів діяльності, а також підрахунок позитивного чи негативного впливу на кінцевий фінансовий результат усіх факторів, які визначаються під час аудиторської перевірки.

**ЄРШОВА Н.Ю.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»  
**БАБКІНА М.С.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ДАНИХ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ**

Питання оцінювання платоспроможності підприємства в умовах ринкової економіки набувають особливого значення. Теоретико-методичним аспектам аналізу та оцінюванню платоспроможності підприємства присвячені наукові праці Є. Ф. Брігхема, В. В. Ковальова, М. М. Крейніної, М.С. Абрютиної, А.В. Грачова, А.Д. Шеремета, Е.І. Уткіна, А.П. Кулаковської, В. О. Меца, Г.В. Савицької, Ю.С. Цал-Цалка, Є.А. Носової, Є.В. Мниха, А.М. Поддєрьогіна, Б.Є. Грабовецького та ін. Завдяки роботам цих вчених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень. Проте, до цього часу не сформовано єдиного підходу щодо організації й методики аналізу, який би забезпечував отримання об'єктивної, багатогранної, точної та достовірної інформації про рівень платоспроможності економічного суб'єкта

на основі обліково-аналітичних даних про власний капітал.

Обліково-аналітична інформація є результатом функціонування відповідної системи забезпечення. Для формування методичних засад здійснення обліково-аналітичного забезпечення платоспроможності підприємства з'ясуємо суть поняття «обліково-аналітичне забезпечення». Підходи до його трактування в економічній літературі суттєво різняться (таблиця 1).

Таблиця 1 - Змістовне наповнення поняття «обліково-аналітичне забезпечення»

Автор	Змістовне наповнення
Л.О. Волощук [1, С. 330]	єдність підсистем обліку, аудиту та аналізу, взаємодіючих через інформаційні потоки в процесі формування і передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління підприємством, а також зовнішніми користувачам
Н. Голячук [2, с. 410]	компонент інформаційного забезпечення управління підприємством дозволяє розв'язувати функціональні задачі управління, забезпечуючи керівництво повною та достовірною інформацією про господарські процеси та зв'язки із зовнішнім середовищем
А.Г. Загородній [3, с.59]	це сформована на засадах системного підходу форма організації усіх видів обліку та аналізу, метою якої є забезпечення менеджерів підприємства та інших зацікавлених осіб інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень, а також для контролю за їхньою реалізацією. Ця система об'єднує підсистеми облікового та аналітичного забезпечення, а також підсистему контролю. Перша підсистема охоплює усі види обліку (фінансовий, податковий, управлінський), друга – усі види фінансового та економічного аналізу, а третя – внутрішній та фінансовий контроль суб'єкта господарювання
Т.Г. Камінська [4, С. 6]	обліково-аналітичне забезпечення являє собою досить складну інформаційну систему, тому що мова йде про різні рівні управління, багаточисельні об'єкти фінансового менеджменту
С.М. Петренко [5, С. 42]	сукупність реалізованих рішень відносно обсягів інформації, її якісного та кількісного складу, розміщення і форм організації. Метою інформаційного забезпечення управління є своєчасне надання необхідної та достатньої інформації для прийняття управлінських рішень, що забезпечують ефективну діяльність як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів
М.Г. Твердохліб [6, С. 22]	сукупність форм документів різних видів призначення, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення і форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі під час її функціонування на об'єкті управління
Н.А. Тичініна [7, С. 104]	єдність систем обліку та аналізу, що поєднані інформаційними потоками для управління економічними процесами при виборі (або реалізації) напрямів стійкого розвитку та варіантів їх фінансування
Н.Н. Хахонова [8, С. 232]	складний динамічний комплексний процес, що забезпечує задоволення інформаційних потреб керівників та виконує функції раціоналізації діяльності його апарату

Основу обліково-аналітичного забезпечення оцінювання платоспроможності підприємства становить інформація як

сукупність відомостей про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства. За результатами аналізу праць Н. Голячук, Л.О. Волощук, А.Г. Загороднього, Т.Г. Камінської та ін. можна виділити напрямки оцінювання платоспроможності підприємства: показники структури джерел фінансування, показники ефективності використання оборотних коштів, показники грошових потоків підприємства [1, 2, 3].

Методичний підхід до формування обліково-аналітичного забезпечення платоспроможності підприємства на основі обліково-аналітичних даних про власний капітал представлено на рисунку 1.

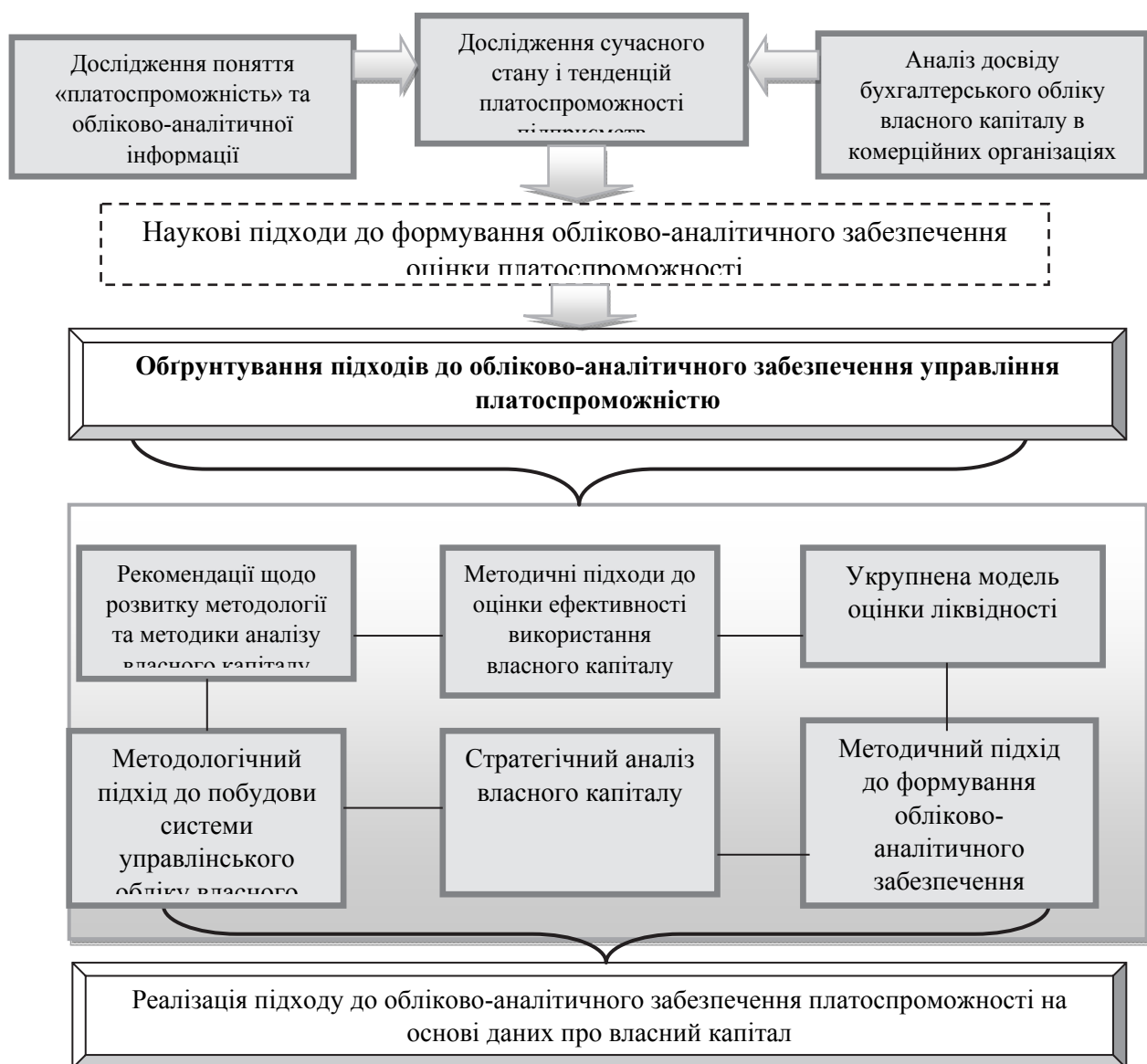


Рис.1. Методичний підхід до формування обліково-аналітичного забезпечення платоспроможності підприємства



Наукові підходи до формування обліково-аналітичного забезпечення оцінки платоспроможності складаються з дослідження поняття «платоспроможність» та обліково-аналітичної інформації, сучасного стану і тенденцій платоспроможності підприємств, аналіз досвіду бухгалтерського обліку власного капіталу в комерційних організаціях. На основі наукових підходів обґрунтовуються підходи до обліково-аналітичного забезпечення управління платоспроможністю: рекомендації щодо розвитку методології та методики аналізу власного капіталу, методичні підходи до оцінки ефективності використання власного капіталу, укрупнена модель оцінки ліквідності, методологічний підхід до побудови системи управлінського обліку власного капіталу, стратегічний аналіз власного капіталу, методичний підхід до формування обліково-аналітичного забезпечення платоспроможності. Як правило, досліджують поточну і перспективну платоспроможність. Поточна платоспроможність характеризує поточний стан розрахунків на підприємстві та аналізується на основі даних про його фінансові потоки: приток грошових коштів має забезпечити покриття поточних зобов'язань господарюючого суб'єкта. Перспективна платоспроможність визначає можливість підприємства у майбутньому розраховуватися за своїми короткостроковими боргами і досліджується переважно за допомогою показників ліквідності.

Таким чином, формування обліково-аналітичного забезпечення оцінювання платоспроможності на основі обліково-аналітичних даних про власний капітал надає можливість проаналізувати структуру джерел фінансування і зробити розрахунки щодо залежності рівня платоспроможності від величини власного капіталу підприємства.

**Список літератури:** 1. Волощук Л.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства / Л.О. Волощук // Праці Одеського політехнічного університету / Економіка. Управління. – 2011. – Вип. 2 (36). – С. 329–338. 2. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н.Голячук // Економічний аналіз : зб. наук. праць ; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2010. – Вип. 6. – Ч. 3. – С. 408–410. 3. Загородній А.Г. Консолідація обліково-аналітичної інформації / А.Г. Загородній // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : збірник наукових праць ; відповідальний редактор О.Є. Кузьмін. – Львів : Видавництво Львівська політехніка, 2012. – С. 92–99. 4. Камінська Т.Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Т.Г. Камінська ; Нац. аграр. ун-т. — К. — 2006. — 20 с. 5. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем : монографія / С.М. Петренко. —

Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 290 с. **6.** Твердохліб М.Г. Інформаційне забезпечення менеджменту : навч. посібник / М.Г. Твердохліб. – Вид. 2-ге, доп. та перероб. — К. : КНЕУ, 2002. — 224 с. **7.** Тычинина Н.А. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия / Н.А. Тычинина // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2009. – № 2. – С. 103–107. **8.** Хахонова Н.Н. Теоретико-методологическое исследование категории «учетно-аналитическая система» управления коммерческой организации / Н.Н. Хахонова // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9. – С. 231–234.

**ЄРШОВА Н.Ю.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»  
**ФІЛЯЄВА А.А.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»  
**ВЛАСЕНКО А.К.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Фінансові результати діяльності підприємства є індикатором його конкурентоспроможності й ефективності господарювання в ринковій економіці. В умовах ринкових відносин економічний аналіз забезпечує необхідне обґрунтування досягнутого рівня виробництва і витрачання ресурсів, з одного боку, попиту, ринкових цін та ефективності роботи - з іншого, що є необхідною умовою високоефективної діяльності підприємств. Отже, питання аналізу фінансових результатів діяльності підприємства дуже актуальні в даний період розвитку ринкової економіки. За результатами аналізу даних Державної служби статистики України [1] можна зробити висновок про погіршення фінансових результатів діяльності підприємств України: в 2015 році величина фінансових результатів до оподаткування становила 101884,7 млн.грн., що на 20 в.п. менше ніж у 2014 році – 122210 млн. грн. В 2015 році позитивними є фінансові результати підприємств сільського господарства (26992,7 млн.грн.), промисловості (21353,4 млн.грн.), торгівлі (9608 млн. грн.), транспорту (7524,9 млн грн.), інформації та телекомунікації (6300,1 млн.грн.), фінансової та страхової діяльності (37984,3 млн.грн.), освіти (136,8 млн.грн.) та охорони здоров'я (30,5 млн.грн.). Негативний фінансовий результат залишається у підприємств будівництва; готельного та ресторанного бізнесу; підприємств, що займають операціями з нерухомістю

Головні завдання аналізу доходів та фінансових результатів підприємства:

- 1) оцінювання динаміки абсолютних показників фінансових результатів (прибутку і рентабельності;
- 2) вивчення обсягів, складу і динаміки фінансових результатів діяльності підприємства;
- 3) виявлення обґрунтованості і напруженості планового прибутку;
- 4) визначення спрямованості і розміру впливу окремих чинників на суму прибутку та рівень рентабельності;
- 5) виявлення й оцінювання можливих резервів зростання прибутку і рентабельності;
- 6) аналіз порогу прибутку;
- 7) виявлення чинників впливу на формування прибутку, оцінка їх динаміки і розрахунки їх впливу;
- 8) оцінка виконання плану з прибутку у цілому і за окремими видами прибутків і збитків;
- 9) вивчення напрямків і тенденцій розподілу прибутку;
- 10) виявлення резервів збільшення прибутку;

Більшість учених, такі, як Цал-Цалко Ю.С., Яріш П.М., Мочаліна З.М., Лазарева А.С., Савицька Г.В. пропонують розпочинати аналіз фінансових результатів підприємства із загальної оцінки, тобто з перших двох видів аналізу, а саме:

- 1) за допомогою таких форм горизонтального аналізу, як порівняння фінансових показників звітного і минулого періоду, порівняння фінансових показників звітного періоду з показниками за планом та порівняння фінансових показників за низку минулих періодів. виявити тенденції змін окремих показників, які характеризують результати фінансової діяльності підприємства;
- 2) - за допомогою вертикального (структурного) аналізу фінансових результатів дослідити структуру відповідних показників і їх зміну [2, 3, 4].

Методичний підхід до організації аналізу фінансових результатів підприємства представлена у таблиці 1.

Ця методика включає три етапи. Вона заснована на застосуванні коефіцієнтного, порівняльного методу, методів горизонтального та вертикального порівняльного аналізу, методу відносних різниць, методу базисних підстановок, а також методів

кореляційного та регресійного аналізу. У ній відображаються одразу інструменти, які використалися на кожному етапі (підетапі) аналізу, і результати, які будуть отримані після цього. Ця технологія аналізу дозволяє підприємству отримати результати, за якими керівництво підприємства зможе зробити висновки для прийняття ефективних управлінських рішень.

Таблиця 1 – Методичний підхід до організації аналізу фінансових результатів підприємства

Етапи	Інструментарій	Отримані результати
Аналіз обсягів, динаміки та структури фінансових результатів	Коефіцієнтний метод, порівняльний метод, методи горизонтального та вертикального порівняльного аналізу	Стан фінансової діяльності та фінансові можливості підприємства
Аналіз показників рентабельності		Величина змін, які відбулися за аналізований період та визначення наслідків
Факторний аналіз фінансових результатів		Рівень фінансових результатів, які зумовляють можливості підприємства
		Оцінка ефективності та раціональності використання вкладених коштів
Формування висновків про загальний стан підприємства, виділення найвагоміших показників впливу на прибутки та доцільність прийняття відповідних управлінських рішень		

У практиці аналітичної роботи використовуються різноманітні методи прогнозування фінансових результатів господарюючого суб'єкта. Вибір того чи іншого методу визначається умовами проведення прогнозування (наявність достовірної інформації про стан внутрішніх бізнес-процесів компанії, прозорість фінансової звітності, рівень прогнозованості стану зовнішньоекономічного середовища та ін). Методи прогнозування звітності, у свою чергу, поділяються на методи:

- у яких кожна стаття прогнозується окремо виходячи з її індивідуальної динаміки, - експертні та простого динамічного аналізу, заснованого на екстраполяції;

- враховують взаємозв'язок між окремими статтями в межах однієї форми звітності і (або) різних форм - балансовий метод, метод авторегресійних залежностей, бюджетування.

Залежно від використовуваного підходу при оцінці впливу економічного середовища на результати господарської діяльності та фінансовий стан організації методи прогнозування фінансової звітності можна підрозділити на три групи

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити наступний висновок, що метою аналізу фінансових результатів є розробка і реалізація заходів, направлених на забезпечення прибутковості і зростання виробничого потенціалу. Результати дослідження дають можливість зробити висновки та пропозиції що сьогодні є найнеобхіднішим:

- 1) удосконалювати інформаційне та методичне забезпечення аналізу фінансових результатів підприємства;
- 2) розробляти методичне забезпечення процесу прогнозування фінансових результатів підприємства;
- 3) удосконалювати структуру аналізу фінансових результатів підприємства, залежно від мети та змісту роботи на кожному етапі.

**Список літератури:** 1. Державна служба статистики // <http://www.ukrstat.gov.ua> 2. Мочаліна З.М. Методичний інструментарій та сучасні проблеми аналізу фінансових результатів / З.М. Мочаліна // Науково-технічний збірник "Комунальне господарство міст". – 2011. – № 98. – С. 221–227. 3. Яріш П.М. Методи проведення аналізу фінансових результатів діяльності організацій / П.М. Яріш, Ю.В. Касьянова // Управління розвитком. – 2013. – № 4(144). – С. 159–162. 4. Лазарева А.С. Особливості аналізу фінансових результатів на підприємстві / А.С. Лазарева // Управління розвитком. – 2013. – № 4(144). – С. 175–178. 5. Цал-Цалко Ю.С. Статистичне дослідження впливу факторів на фінансові результати діяльності підприємств // Статистика України. – 2011. – №4. – С. 75-81.

## СЕКЦІЯ 2 - МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

**АНДРЕЄВ Є.О.**, студент Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

**ЛОЗОВСЬКА Л.І.**, канд. ф.-м. наук, доц. каф. економічної інформатики Національної металургійної академії України

### ЗАСТОСУВАННЯ ГЕНЕТИЧНИХ АЛГОРИТМІВ ДЛЯ ПОБУДОВИ МАРШРУТІВ ОБХОДУ ЦЕНТРІВ БАГАТОКРАТНОГО ПОКРИТТЯ

Оскільки в наш час мобільні технології займають велику ланку в ІТ-сфері, то важливим завданням є не лише створити програмне забезпечення, яке забезпечує візуалізацію роботи алгоритмів та результатів їх використання, а і оптимізувати їх під апаратні ресурси планшетів, наприклад, iPad. Була розглянута наступна постановка задач.

Нехай  $\epsilon$  – множина центрів  $\tau = \{\tau_1, \dots, \tau_N\}$  – множина центрів обходу, знайдених як розв'язок задачі багатократного покриття множини [1], початкова точка обходу  $\tau_0$ ,  $p$  – кількість точок обходу,  $p \leq N$ ,  $T = \{t_{ij}\}_{N \times N}$  – матриця витрат на перехід між центрами,  $x_{ij} = \begin{cases} 1, & \tau_i \rightarrow \tau_j \\ 0, & \text{в іншому випадку} \end{cases}$

$$\sum_{j=1}^N x_{ij} \leq 1, \forall j = 1, \dots, N, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^N x_{ij} \leq 1, \forall i = 1, \dots, N, \quad (2)$$

$$u_i^0 - u_j + (p-1)x_{ij} \leq (p-2). \quad (3)$$

**Задача 1:** Треба знайти контур мінімальної довжини, що проходить через  $p$  вершин рівно один раз з мінімальними витратами.

**Задача 2:** Задані витрати  $T$ . Треба знайти контур, що проходить через максимальну кількість центрів рівно один раз, з витратами не більшими заданих.

Для розв'язання цих задач були застосовані генетичні алгоритми. Елементом популяції при цьому є маршрут через  $p$  вершин. В якості фітнес-функції приймемо функцію вигляду:

$$S = \sum_{i,j} t_{ij} x_{ij} + G(t_{ij}, x_{ij}),$$

де  $G$  – функція штрафу. Ця функція визначає параметр, який ми мінімізуємо, і дозволяє оцінювати одержані рішення.

Метод мутації реалізується в такий спосіб: вибираємо випадкову точку маршруту; знаходимо зв'язки відповідні цій точці; з'єднуємо сусідні точки прямим зв'язком (виключаємо обрану точку з цього зв'язку); вставляємо точку в випадкове місце.

Алгоритм методу схрещування:

1) Вибираємо два маршрути з популяції, які будуть виступати в ролі батьків.

2) В утворенні маршрути перенесемо зв'язки, які існують в обох маршрутах-батьків. При незбіжних зв'язках перевага віддається зв'язку в першого батька для місць з парними номерами. Перевага віддається зв'язку з другого маршруту для місць з непарними номерами.

При такому заданні схрещування для отримання двох рішень можна застосовувати даний метод двічі, змінюючи маршрути-батьки місцями. Тоді другий нащадок буде отримано за умови, що при розбіжності зв'язків перевага надаватиметься другому маршруту.

Розроблені алгоритми розв'язання згаданих задач про мінімальний радіус багатократного покриття множини та генетичні алгоритми для розв'язання задач про знаходження оптимального маршруту реалізовані у вигляді програмних продуктів для планшетів iPad. Результати тестування розроблених алгоритмів експериментально підтвердили правильність їх роботи.

*Список літератури: 1. Лозовська Л.І. Розв'язання задач побудови оптимального шляху обходу центрів кульового покриття // Л.І. Лозовська, Є.О. Андреев / Зб. наук. праць за матер. Всеукр. конф. «Економічна кібернетика: від теорії до практики». – Дніпропетровськ: Герда, 2016. – С. 185-191.*

**BABENKO V.A.**, Doctor of Economic Sciences, PhD of Technical Sciences, Professor of Economic Theory Department, V. N. Karazin Kharkiv National University

## **DYNAMICAL MODELS OF THE MINIMAX PROGRAM MANAGEMENT OF INNOVATION PROCESSES IN ENTERPRISES WITH RISKS**

Finding solutions to managing the innovation processes in an enterprise (MIPE) calls for the development of a dynamic economic and mathematical model that would take into account controllable

factors, uncontrollable parameters (risks, modeling errors, etc.) and lack of information. In this case, the existing approaches to such problems are based primarily on static models and the use of stochastic modeling apparatus, which requires some expertise in the probability characteristics of the basic parameters of the model as well as the existence of some special conditions for the implementation of the process. It is worth pointing out that using the apparatus of stochastic modeling requires very strict conditions, which, in practice, are usually not attainable.

This paper proposes a determinate approach for modeling and solving the original problem in the form of the dynamic problem of a minimax program control. Aimed for optimizing the guaranteed result of the problem of MIPE at a certain point of time is based on the availability of risks for the system that its dynamics is described by a linear discrete-time recurrent vector equation. Under risks in the system of MIPE, we understand the factors that influence negatively or disastrously on the results under our consideration.

— We simulate the process of MIPE on a given integer time interval  $0, T = \{0, 1, 2, \dots, T\}$  by the following a linear discrete-time recurrent vector equation:

$$\text{where } \begin{cases} x(t+1) = A(t)x(t) + B(t)u(t) + C(t)v(t), & x(0)=x_0, \\ t \in 0, T-1 = \{0, 1, 2, \dots, T-1\} \quad (T>0); \end{cases} \quad (1)$$

$x(t) \in \mathbf{R}^n$  is a phase vector of this system ( $\mathbf{R}^n$  is the  $n$ -dimensional Euclidean space of column vectors,  $n \in \mathbf{N}$ , where  $\mathbf{N}$  is a set of all natural numbers);  $u(t) \in \mathbf{R}^p$  is a control vector and restricted by the given constraints

$$u(t) \in U_1 \subset \mathbf{R}^p, \quad (2)$$

and  $U_1$  is a finite set in the space  $\mathbf{R}^p$  ( $p \in \mathbf{N}$ );  $v(t) \in \mathbf{R}^q$  is a vector of risks ( $q \in \mathbf{N}$ ) and restricted by the given constraints

$$v(t) \in V_1 \subset \mathbf{R}^q, \quad (3)$$

and  $V_1$  is a convex and bounded polyhedron in the space  $\mathbf{R}^q$ ;  $A(t)$ ,  $B(t)$  and  $C(t)$  are real matrixes of dimensions  $(n \times n)$ ,  $(n \times p)$  и  $(n \times q)$ , respectively  $n, p, q \in \mathbf{N}$ .

To solve the program of a minimax program control of MIPE for discrete-time dynamic system (1) – (3) with risks is suggested a methodology, which comes down to the realization of a finite number of linear and convex mathematical programming problems, and also to solving problems of discrete optimization. The proposed method makes it possible to develop efficient numerical procedures to implement a computer simulation of the dynamics of the problem



under consideration and create the minimax program control of MIPE which will ensure getting a guaranteed result.

**References:** 1. Babenko V. A., Shorikov A. F. (2012). Optimizatsiya programmno upravleniya innovatsionnymi tekhnologiyami na predpriyatiyakh APK [Optimization of program control by innovative technologies at the enterprises of agrarian and industrial complexes]. Sovremennyye problemy ekonomiki, menedzhmenta i marketinga. Materialy XVIII Mezhdunarodnoy nauchno-prakt. konf. [Modern problems of economy, management and marketing. Materials of XVIII International scientific conference]. Nizhny Tagil, Nizhny Tagil Institute, Ural Federal University, 52-54. 2. Babenko V. A., Shorikov A. F. (2011). Ekonomiko-matematicheskaya model i obshchaya skhema optimizatsii upravleniya innovatsionnymi protsessami v usloviyakh riskov [Economic-mathematical model and the general scheme of optimization of management of innovative processes at the risks]. Razrabotka i sozdanie innovatsionnoy infrastruktury Sankt-Peterburgskogo gos. agrarnogo universiteta v tselyakh povysheniya kachestva pogotovki spetsialistov agropromyshlennogo sektora. Materialy mezhdunarodnoy nauch-prakt. konf. [Development and creation of innovative infrastructure of the State Agrarian University to improve the quality of training of specialists of agro-industrial sector. Materials of the international research and training conference]. St. Petersburg, St.-Petersburg State Agrarian University Publ., 9-13. 3. Bazara M., Shetty K. (1982). Nelineynoye programmirovaniye. Teoriya i algoritmy [Nonlinear programming. Theory and algorithms]. Moscow, Mir. 4. Krasovskiy N. N. (1968). Teoriya upravleniya dvizheniem [Theory of movement control]. Moscow, Nauka. 5. Krasovskiy N. N., Subbotin A. I. (1974). Pozitsionnyye differentsialnyye igry [Position differential games]. Moscow, Nauka. 6. Lotov A. V. (1984). Vvedeniye v ekonomiko-matematicheskoye modelirovaniye [Introduction into economic-mathematical modeling]. Moscow, Nauka. 7. Propoy A. I. (1973). Elementy teorii optimalnykh diskretnykh protsessov [Elements of the theory of the optimum discrete processes]. Moscow, Nauka. 8. Ter-Krikorov A. M. (1977). Optimalnoye upravleniye i matematicheskaya ekonomika [Optimum control and mathematical economy]. Moscow, Nauka. 9. Shorikov A. F. (2005). Algoritmy resheniya zadachi optimalnogo terminalnogo upravleniya v lineynykh diskretnykh dinamicheskikh sistemakh [Algorithm of the solution of a problem of optimum terminal control in linear discrete dynamic systems]. Informatsionnyye tekhnologii v ekonomike: teoriya, modeli i metody: sb. nauch. tr. [Information technologies in economy: theory, models and methods: collection of scientific works]. Yekaterinburg, Ural State Economic University Publ., 119-138.

### **СЕКЦІЯ 3 - АНАЛІЗ І ОПТИМІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

**ГАРМАШ С.В.**, ст. викл. каф. ОПтаУП НТУ «ХПІ»

#### **ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК РУШІВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, СУСПІЛЬСТВА І КРАЇНИ В ЦІЛОМУ**

Якщо перефразувати відоме висловлювання «Жити у суспільстві і бути вільним від суспільства не можна» [1] відносно до реалій сьогодення, то можна сказати, що жити у Європі і бути на узбіччі інтеграційних процесів – нонсенс! Але, на великий жаль, Україні це стало притаманним: менеджмент країни вдається до широкого анонсування наміру реформування усіх сфер життя суспільства, а європейська спільнота анонсує свій намір впровадити безвізовий режим для українців, але далі наміру з обох сторін справа не йде.

Вочевидь, що за кожною дією стоять певні сили з певними інтересами, а вже наскільки збігається векторна направленість цих інтересів буде залежати вдалим чи навпаки буде втілення цих зусиль. На цьому етапі безперечним рушійним або руйнівним фактором виступає людський капітал, який можна розглядати на різних ієрархічних рівнях. І це особливо проявляється у наш швидкоплинний час трансформаційних перетворень, коли цей самий час можливо або згаяти, або використати з максимальною віддачею не тільки для збагачення можновладців, які цинічно використовують держресурс у власних цілях, а й для розвитку країни.

Слід зазначити, що в умовах глобалізації світової економіки, вільного руху капіталу, пересування трудових ресурсів, розвитку високих технологій та загострення конкуренції саме людський капітал є головним інтенсивним фактором конкурентних переваг країн, що здійснюють у нього значні інвестиції, залучаючи висококваліфікованих спеціалістів - креативний потенціал синергетичного розвитку країни, створюють для них відповідні умови життя та праці.

Отже, «... людський капітал – це інтенсивний синтетичний і складний продуктивний фактор розвитку економіки та суспільства, який включає в себе креативні трудові ресурси, інноваційну систему, високопродуктивні накопичені знання, системи забезпечення професійною інформацією, інструменти інтелектуальної та організованої праці, якість життя та інтелектуальної діяльності, які забезпечують ефективне функціонування людського капіталу. Іншими словами, людський капітал – це креативні професіонали, інтелект, знання, якісна і високопродуктивна праця, висока якість життя» [2].

Хотілося б звернути особливу увагу на досвід колишніх радянських республік, які, не маючи ані корисних копалин, ані високоприбуткового виробництва, побачили своє майбутнє у технологіях, інноваційності, відкритості, тобто у розвитку на майбутнє! Наприклад, на сьогодні 7 % ВВП Естонії приходить на ІТ-галузь [3]. І влада країни робить багато для того, щоб розвивати ІТ-галузь. Передова і прозора система надання держпослуг з рівними правами для всіх; підтримка підприємництва на державному рівні; система оподаткування, приваблива для ведення бізнесу; верховенство закону для всіх приваблює у країну найбільш цінний та перспективний як у розумовому, так і у віковому контексті людський капітал зовні. Все це працює на естонську ідею бути привабливою технологічною країною, яка заробляє гроші на високоприбуткових продуктах, а не експлуатує природні копалини країни, перетворюючись на сировинний та сільськогосподарський придаток зони сторонніх інтересів.

Безумовно, в Україні ще залишилися кваліфіковані кадри, але на сьогодні спостерігається суттєвий відтік саме цього сегменту людського капіталу з нашої країни, а відсутність комплексного підходу для перетворення кадрового потенціалу у технологічні бізнес-проекти не надає імпульсу розвитку ані суспільству, ані країні в цілому.

**Список літератури:** 1. Ленин В. И. Партийная организация и партийная литература // Электронный доступ: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic\\_wingwords/877/%D0%96%D0%B8%D1%82%D1%8C](http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_wingwords/877/%D0%96%D0%B8%D1%82%D1%8C) 2. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал – интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности. Доклад в ВШЭ // Электронный доступ: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=35> 3. Глущенко Н. Почему в Эстонии хорошо: большое технологическое чудо одной из самых маленьких стран Европы // Электронный доступ: <http://ain.ua/special/work-in-estonia-why-is-it-good/>

**ГАНЗЮК С.М.**, канд. екон. наук, доц. каф. фінансів та обліку ДДТУ

**БЕРКОВСЬКА К.С.**, студент каф. фінансів та обліку ДДТУ

## **ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ**

В сучасних складних умовах господарювання в Україні інвестиції є одним із найважливіших засобів досягнення реальних структурних зрушень в економіці, технологічного переозброєння, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макрорівнях. Для економіки України дуже важливим є залучення іноземних інвестицій, як одного з найефективніших механізмів розвитку та діяльності вітчизняних підприємств. Тому дослідження обсягу залучення та ефективності використання іноземних інвестицій в Україні є одним із найактуальніших завдань економічної науки.

Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 01.07.2015 року становив 42851,3 млн.дол. США та в розрахунку на одну особу населення складав 1000,5 дол. США [1]. Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій, станом на 01.07.2015 року залишалися: промисловість – 33,7 млрд. грн. (34,1%), будівництво – 15,0 млрд. грн. (15,2%), інформація та телекомунікації – 14,5 млрд. грн. (14,7%), сільське, лісове та рибне господарство – 9,4 млрд. грн., оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,6 млрд. грн., транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 6,0 млрд. грн., операції з нерухомим майном – 3,8 млрд. грн. [2].

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 12274,1 млн.дол. США або 28,6 % від загального обсягу інвестицій, Німеччина – 5489,0 млн.дол. США (12,8%), Нідерланди – 5108,0 млн.дол. США (11,9%), Російська Федерація – 2685,6 млн.дол. США (6,3%), Австрія – 2354,3 млн.дол. США (5,5%), Велика Британія – 1953,9 млн.дол. США (4,6%) та ін.[2].

Сьогодні спостерігається непропорційний розподіл обсягів залучення інвестицій також у регіони України. До дев'яти регіонів:

Дніпропетровської, Харківської, Київської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей, та до м. Київ надходить найбільше всього інвестицій – 93,7% всіх залучених прямих іноземних інвестицій [2]. Це саме ті регіони, які на сьогодні вже є економічно розвинутими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

На наш погляд, для поживлення процесу залучення іноземних інвестицій необхідно реалізувати заходи загального характеру, серед яких: політична та економічна стабільність; мобілізація вільних коштів підприємств і населення на інвестиційні потреби шляхом підвищення відсоткових ставок за депозитами і внесками; надання податкових пільг банкам, вітчизняним та іноземним інвесторам що йдуть на довгострокові інвестиції. Необхідно створити таку систему державного регулювання інвестиційними процесами, яка б працювала з іноземними інвесторами, сприяла залученню капіталу, координувала співробітництво з міжнародними організаціями тощо.

**Список літератури:** 1. Сокач М.І., Цікал А.С., Гаватюк Л.С. Стан та розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні / М.І. Сокач, А.С. Цікал, Л.С. Гаватюк // Молодий вчений. – 2016. – №1(28). – Частина 1. – С. 171-174. 2. Інвестиційний клімат в Україні: офіційний Сайт Міністерства закордонних справ України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat>

**ГЛІЗНУЦА М.Ю.**, ст. викл. каф. ОПтаУП НТУ «ХПІ»

## **ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ**

У сучасних умовах економічного розвитку країн світу, що характерно і для України, в управлінні інноваційним процесом мають бути системно використані такі складові як інновації, інформаційно-комунікаційні технології, ринкові механізми та сучасні методи управління. Все це має бути в арсеналі

інструментів як політики країни в цілому, так і регіональної політики. Відправною точкою планування завдань на перспективу є дослідження сучасного стану та тенденцій економічного розвитку на регіональному рівні. Досліджується в першу чергу головний фактор розвитку – інноваційна діяльність і головний потенціал економіки – інтелектуальний.

Загальні логічні позиції щодо зв'язку «інтелект – інноватика – енергетика – економіка» підтверджені розрахунками, наприклад: «Исследования, проведенные профессором кафедры образования Пенсильванского университета Робертом Земским совместно с экономистом Лайзой Линг и профессором П. Капелли (анализ 3100 рабочих мест), показали, что при 10%-м повышении уровня образования суммарная производительность возрастает на 8,6% при таком же увеличении основных фондов, производительность труда повышается всего на 3,4%» [1].

«Экспертные исследования в странах ЕС показали, что предприятия, которые лишь частично используют интеллектуальный капитал, получают в среднем 14% возможной прибыли, те, что используют его более активно – 39%, а те предприятия, которые интеллектуальный капитал считают базой своего развития – 61%» [2].

«За оцінками світового банку, фізичний капітал в сучасній економіці формує 16% загального обсягу багатства кожної розвинутої країни, природний – 20%, а людський капітал – 64%» [3].

З цих доказів і оцінок належить зробити висновок, що людський капітал, а особливо його інтелектуальна складова, потребує не просто пріоритетної уваги, а постійної роботи по його розвитку і використанню. І така робота передовими країнами успішно проводиться, про що свідчать деякі аналітичні узагальнення «По експертним оцінкам, світовий ринок інтелектуальних товарів і послуг сьогодні зростає в п'ять разів швидше, ніж традиційні ринки» [4].

Національний інтелектуальний капітал також нарощує свій потенціал шляхом наукового міжнародного співробітництва.

Міжнародне співробітництво наукових організацій оцінюються за показниками виїзду наукових працівників на стажування, викладацьку та науково-дослідницьку роботу; з метою участі у міжнародних семінарах, конференціях; кількості

отриманих грантів. Ці показники відображають найбільш характерні особливості рівня розвитку і ділової активності інтелектуального капіталу.

Основу інноваційного потенціалу складають наукові кадри. Їх досвід і розробки забезпечують сам процес інноваційного розвитку підприємств, регіонів, країни в цілому.

**Список літератури:** 1. Бендиков М.А., Джамай Е.В. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы [Электронный ресурс]: URL: <http://www.cfin.ru/press/managment/2001-4/01.shtml>, 2. Козырев, А. Н. Интеллектуальный капитал: состояние, проблемы [Электронный ресурс] / А. Н. Козырев // Он-лайн библиотека оценщиков LABRATE.RU. – 2004. – Режим доступа: [http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev\\_doklad\\_i-capital\\_2004.htm](http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_doklad_i-capital_2004.htm), 3. Рейтинг стран мира по уровню прямых иностранных инвестиций. - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/research/foreign-direct-investment-index/info>, 4. Давіла Т., Епштейн М., Шелтон Р. Працююча інновація: як управляти нею, вимірювати її та здобувати з неї вигоду / Пер. з англ. За наук. ред. Т.Ф. Козицької. Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 320 с.

**ГОТРА В.В.**, д-р. екон. наук, проф. ДВНЗ «УжНУ»

**ІГНАТКО М.І.**, аспірант ДВНЗ «УжНУ»

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Основними механізмами розвитку сучасної економіки є ринок і конкуренція. Функціонування ринку буде тим ефективніше, чим інтенсивніша конкуренція на ньому і чим кращі створені умови для її прояву.

З моменту набуття Україною повноправного членства в Світовій організації торгівлі постала необхідність дотримання основних умов угод СОТ і виконання домовленостей, досягнутих у ході переговорного процесу щодо вступу України до СОТ з таких напрямків: доступ на ринок сільськогосподарських і продовольчих товарів; державної підтримки сільського господарства; санітарних і фітосанітарних заходів; експортної конкуренції в сільськогосподарській і продовольчій торгівлі. Дотримання зазначених положень і посилення міжнародної конкуренції можливе лише на основі активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання агропромислового виробництва, оскільки без цього стає неможливим забезпечення їх сталого розвитку та

економіки в цілому.

Саме інновації виступають основним інструментом, умовою підвищення ефективності виробництва вітчизняних аграрних товаровиробників. Створення та практичне впровадження різного роду інновацій є невичерпним джерелом накопичення різноманітних змін. С. Ілляшенко відзначає з цього приводу, що саме інноваційна діяльність, сутність якої складається у створенні, впровадженні і поширенні інновацій, позначається на всіх аспектах розвитку людського суспільства, змінює навіть середовище життя і діяльності людини, способи забезпечення її існування та розвитку [6].

Найефективнішими способами активізації інноваційного розвитку в аграрному секторі економіки, виходячи зі здійсненого аналізу існуючих і потенційних проблем, є формування та реалізація державної політики інноваційного розвитку агропромислового виробництва, відповідно до якої державні органи влади матимуть можливість застосовувати нові ринкові інструменти щодо підтримки та розвитку інноваційної діяльності аграрних підприємств, а саме: удосконалення земельних відносин (створення ринку землі); розробка та вдосконалення загальними зусиллями інноваційних програм; активізація інноваційної діяльності у сфері оподаткування; формування відповідної інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції; розв'язання проблеми розвитку сільських територій [8].

Становлення конкурентних відносин в економіці України має своєрідний характер. Їх формування відбувалося за умов реформування монополізованої одержавленої власності, відсутності основних інститутів ринку, ринкової інфраструктури, чіткого законодавчого та нормативного забезпечення. Ці процеси мали й мають свою специфіку, що вплинула на розвиток конкуренції в економічному житті країни та зумовила певні її особливості.

В аграрному секторі економіки конкуренції також властиві певні особливості, які пов'язані з особливостями самого сільського господарства. Так, по-перше, вона проявляється в умовах невідповідності попиту і пропозиції на сільськогосподарську продукцію. Внаслідок загострення кризи в економіці України відбулося різке скорочення обсягів виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції, особливо продукції тваринництва. Через це на сьогоднішній день по багатьох важливих видах



продукції (м'ясо, молоко, овочі, фрукти) попит значно перевищує пропозицію. По-друге, недостатня пропозиція сільськогосподарської продукції гарантує майже повну її реалізацію за досить високими цінами без особливого суперництва, а тому конкуренція, за умов відсутності будь-якої боротьби з боку товаровиробників, не виконує своєї найголовнішої функції – стимулювання розвитку виробництва і науково-технічного прогресу. По-третє, конкуренція, як відомо, є певним механізмом координації виробництва, який діє через систему цін і ринків. В аграрному секторі ця координація не може здійснюватись тільки шляхом врахування коливань цін під впливом попиту і пропозиції. Успішна дія цього механізму можлива лише при здійсненні регулюючої ролі держави. По-четверте, методи конкуренції в аграрному секторі також мають свою особливість [10]. По-п'яте, аграрний сектор охоплює таке виробництво, в якому можуть діяти одночасно всі види конкуренції: досконала, монополістична, олігополістична, чиста монополія [5, с. 44-45].

Таким чином, конкуренція в економіці України, зокрема в сільському господарстві, характеризуються великою кількістю унікальних чинників та особливостей, урахування яких необхідне для створення і реалізації ефективної конкурентної політики держави. Конкурентна політика на сучасному етапі передбачає здійснення комплексу заходів щодо формування ефективного конкурентного середовища, зменшення частки монопольного сектора в економіці України, удосконалення правил конкуренції, впровадження сучасних методів державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, зменшення частки монопольного сектора у внутрішньому валовому продукті, захисту і підтримки конкуренції, розвитку її інституційного забезпечення. Конкуренція нерозривно пов'язана з конкурентними перевагами підприємства, які підтримуються та розвиваються завдяки постійним нововведенням, змінам, поліпшенням, що можуть впроваджуватись у будь-яку сферу діяльності підприємства і стосуються створення його цінності. Вони виникають тоді і там, де виникає і розвивається конкуренція [3].

Механізм реалізації інноваційного потенціалу агропромислового виробництва України включає набір складових інноваційної спрямованості розвитку агропромислових формувань, інфраструктуру ринку інновацій, методи та принципи реалізації

інноваційної політики держави, інструменти активізації інноваційних перетворень в галузі.

За даними вітчизняних дослідників, сьогодні інноваційний потенціал сфери агропромислового виробництва реалізується на 5-7 %, в той час, коли в зарубіжних країнах цей показник становить понад 55- 60 % [1].

Внаслідок цього, все більшої актуальності набуває проблема розробки і реалізації стратегій, методів, інструментів і практичних заходів здійснення інноваційної діяльності, які в сукупності реалізуються у складі механізму інноваційного розвитку підприємств [7].

Інноваційні підходи до розвитку аграрної сфери є вагомим стимулятором зростання національної економіки в цілому та засобом вирішення різноманітних соціально-економічних та глобальних викликів як у розвинених країнах, так і країнах, що розвиваються. Особлива потреба в них виникає у період, коли економіка країни перебуває на етапі подолання економічного спаду [2]. За таких умов система державних пріоритетів повинна спрямовуватися на формування інноваційного потенціалу в усіх сферах суспільного розвитку, зокрема і в аграрному секторі, акцентуючи при цьому увагу на відтворенні людського капіталу, зростанні капіталізації ринкової вартості компаній, що здійснюють інноваційні розробки.

**Список літератури:** 1. Березіна Л.М. Інноваційна політика підприємств АПК : тактичні і стратегічні аспекти / Л.М. Березіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 121-127 2. Готра В.В. Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку аграрного сектору України/ В.В. Готра //Актуальні проблеми економіки. – 2014. – 6. – С. 79-84. 3. Гуторова, І.В. Конкуренція як економічна категорія та її особливості в аграрному секторі економіки/ І.В. Гуторова //Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – 3 (53). – Ч. 3. 4. Економічна теорія: політекономія: Підручник / [В.Д. Базилевич, В.М. Попов, К.С. Базилевич, Н.І. Гражевська]; За ред.: В.Д. Базилевич. – 6-те вид., переробл. і допов. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с 5. Збарський В.К. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств / В.К. Збарський, М.А. Місевич; за ред. професора В.К. Збарського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 310 с. 6. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД “Університетська книга”, 2003. – 278 с. 7. Крюкова І.О. Формування механізму реалізації інноваційного потенціалу бізнес-суб’єктів сфери агропромислового виробництва / І.О. Крюкова //Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – 2. – С. 27-35. 8. Левченко Н.М. Форми та методи державної підтримки інноваційного розвитку АПК / Н.М. Левченко // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. – (2). – С. 87-96. 9. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методологічний аспект / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – 2. – С. 3-12. 10. Палкін Ю.І. Особливості конкуренції в аграрному секторі / Ю.І. Палкін, Н.П. Замовна // Вісник аграрної науки. – 1995. – № 2 (502). – С. 7-14.

**ВОЛОШИНА С.В.**, канд. екон. наук, доц.  
**КАЛІНІЧЕНКО Д.Р.**, аспірант

## **ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ЗАСІБ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ДОДАТКОВОГО ПРОДУКТУ В ІСТОРИЧНОМУ АСПЕКТІ**

Додатковим продуктом є та частина створеного суспільного продукту, яка перевищує виробництво необхідного продукту. В свою чергу, необхідним продуктом виступає створений працівниками суспільний продукт, що використовується ними та членами їх сімей для відтворення своїх фізичних та духовних потреб. Тобто, додатковий продукт – це не що інакше як сукупність благ, які або споживаються власниками різних видів підприємств на основі привласнення ними результатів праці своїх працівників, або споживаються суспільством загалом через суспільні фонди споживання.

Додатковий продукт є невід’ємною умовою розвитку суспільства. Саме кількість та якість створеного додаткового продукту впливає на розвиток науково-технічного прогресу, підвищення рівня життя населення, забезпечення всіх сфер життєдіяльності людини.

Пріоритетним фактором розвитку суспільного виробництва є людський капітал, що включає знання, вміння, навички, здібності тощо, набуті людиною в процесі її особистісного і суспільного розвитку. Конкуренція на ринку праці між найманими працівниками вимагає підвищення рівня людського капіталу та сприяє вдосконаленню виробництва, підвищенню його ефективності. При цьому людина всі свої знання, здібності, вміння та енергію прагне спрямувати на виробництво і через це – на збільшення необхідного і додаткового продукту.

Історично розвиток економічних теорій можна розглядати як зміну форм суспільного виробництва і розподілу додаткового продукту. Будь-яка підприємницька діяльність існує з метою виробництва додаткового продукту та його привласнення. Без цієї категорії така діяльність не має сенсу, оскільки виключається можливість розширення виробництва та накопичення прибутку. Основним інструментом економічного зростання при цьому є людина, а саме її творчий, розумовий та фізичний потенціал, як основні рушії економічного розвитку.

В економічних вченнях Стародавнього Китаю, Індії, Греції мислителі воліли виявити причини виникнення додаткового продукту і знайти способи його підвищення. Для цього вони намагалися осмислити роль людини в суспільстві та державі, виділити риси особистісного розвитку, наголошуючи на перевагах освіченої людини перед рабом і важливості мотивації до праці.

Так, Вавилонський цар Хамураппі в Кодексі законів визначив необхідність матеріального заохочення рабів з метою підвищення продуктивності їх праці, яке, в свою чергу, створює основу для нарощування багатства царства. Індійський мислитель Каутілья виділив трудове походження багатства та відзначив необхідність купців ділитися прибутками з державою. Давньогрецький мислитель Аристотель визначає поділ праці на природну (корисну для суспільства) і неприродну (наживання статків шляхом торгівлі), поділяючи людей на вільних (яким притаманна розумова діяльність) та рабів (фізична праця).

Таким чином, вже мислителі Стародавнього світу почали виділяти важливість збагачення держави саме за рахунок підвищення рівня виробництва (не що інакше, як створення додаткового продукту). Праця рабів є необхідною для суспільства та держави, оскільки є основою виробництва. Працю вільних людей більшість мислителів відносять до розумової, описують її як мистецтво заробляти гроші.

Значного розвитку ідея залежності створеного капіталу від набутих знань та здібностей людини набула за часів класичної політичної економії. У. Петті наголосив, що багатство, майно чи запаси країни є результатом праці людей. А. Сміт уперше визначив людину як основу створення та зростання капіталу за рахунок набутих нею знань та наявних природних здібностей. Згідно вчення К. Маркса головна особливість робочої сили – створення додаткової вартості. Це є основою розгляду людського капіталу як джерела збільшення доходів підприємства (мікрорівень) та ВВП (макрорівень), а отже – умовою підвищення заробітної плати працівників. Автори трудової теорії вартості – А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс – не тільки розвили концептуальні положення економіки, але і поступово змінили свій погляд на людину, як джерело створення та зростання вартості.

Водночас прихильники теорії трьох факторів виробництва (В. Бейджхот, Ф. Ліст, А. Маршалл, Дж.С. Мілль, В. Рошер, Г. Сіджуїк

та ін.) принципово не відносили до капіталу людину з її природними якостями, на відміну від людських знань і здібностей до праці, які все ж вважають елементом капіталу [1, 10].

Так, на думку Дж.С. Мілля, “людина ... не є капіталом. Людина є метою, заради якої існує багатство. Але її набуті здібності, що виступають засобом і реалізуються лише через працю, на всіх підставах можна віднести до категорії капіталу” [2, с. 47].

Праці американського економіста І. Фішера сприяли появі та розвитку альтернативних концепцій щодо визначення вартості людини, зокрема його теорії “всеосяжного капіталу”. Основною ідеєю вважалося, що діяльність людей повинна бути спрямована на досягнення практичного результату і життєвого успіху. І. Фішер стверджував, що капіталом є все, що здатне протягом певного часу приносити дохід. Він вважав, що людина, як і інші корисні матеріальні об’єкти, входить до складу капіталу.

Вперше поняття «людський капітал» з’явилося в працях Т. Шульца, під яким він розумів наявний запас придбаних знань, навичок, досвіду, здоров’я, здібностей, мотивацій та енергії, що може бути використаний протягом певного періоду часу з метою виробництва товарів і послуг; водночас капітал є складовою частиною людини і саме тому є майбутнім джерелом її доходів [3, с. 16].

Таким чином, основою економічного зростання та розвитку суспільства є реалізація здобутих людиною знань, навичок, здібностей, кваліфікації та всього того, що можна віднести до категорії «людський капітал». І саме людський капітал та його постійний розвиток є запорукою створення і зростання в суспільстві додаткового продукту. Історично цей продукт змінювався. Так, за рабовласницького ладу він виступав у вигляді продуктів, робіт, послуг, які отримувало суспільство в результаті діяльності рабів. В епоху Середньовіччя формою додаткового продукту виступав вже лихварський відсоток у вільних селян. За феодального суспільства додатковий продукт набув форми ренти. А на стадії капіталізму – форми додаткової вартості.

В сучасній Україні через досить високий рівень податків велика частина додаткового продукту надходить до держбюджету, що є стримуючим фактором розвитку підприємництва, але сприяє зростанню фондів суспільного споживання. В той же час, значна

частина додаткового продукту перебуває в секторі тіньової економіки. З одного боку, така ситуація має забезпечувати розвиток людського капіталу на макро- і мезорівнях, з іншого – призводить до погіршення його кількісних та якісних характеристик на особистому та макрорівнях.

Таким чином, історичні умови завжди визначали характер і пріоритетність факторів суспільного виробництва, а відтак – розмір додаткового продукту. Інакше, додатковий продукт є результатом взаємодії факторів суспільного виробництва. З початком постіндустріального етапу, який характеризується інноваційним розвитком продуктивних сил і вимагає високої якості робочої сили, пріоритетним фактором суспільного виробництва об'єктивно вважається людський капітал. Тому основним засобом подальшого нарощування додаткового продукту суспільства є інвестиції в людський капітал на усіх економічних рівнях.

**Список літератури:** 1. Волошина С.В. Парадигма людського капіталу як відображення умов суспільного виробництва / С.В. Волошина // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2014. – Том 19. Випуск 2/1. – С. 8-13. 2. Mill J. Principles of Political Economy. - L., 1920. - p. 47. 3. Schultz T. Investment un Human Capital: The Role of Education and of Research / T.Schultz. - N.Y., 1971. - p. 16, 129.

**ПОБЕРЕЖНИЙ Р.О.**, канд. екон. наук, ст. викл. каф. ОПтаУП  
НТУ «ХПІ»

## **ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ЗАГАЛЬНІ РИСИ**

Зважаючи на сучасні тенденції розвитку світової економіки, стає очевидним що сучасні національні підприємства потребують залучення інноваційних чинників для функціонування та подальшого розвитку. «Упровадження інновацій справедливо розглядається як єдиний засіб підвищення конкурентоспроможності продукції, підтримки високих темпів розвитку й рівня прибутковості. Тому підприємства, переборюючи економічні труднощі, самотужки здійснюють розробки в сфері продуктових та технологічних інновацій» [1, с. 103].

В науковій літературі існує багато визначень поняття

«інноваційна діяльність підприємства», проте в нашому дослідженні пропонуємо використовувати запропоноване Л.М. Гнущак-Єфименко та О.В. Гуменною визначення, а саме: «інноваційна діяльність підприємства – це діяльність колективу, спрямована на забезпечення доведення науково-технічних ідей, винаходів (новацій) до результату, придатного до практичного застосування та реалізації їх на ринку з метою задоволення потреб суспільства в конкурентоспроможних товарах і послугах» [2, с. 56].

Відповідно до Закону України Про інноваційну діяльність [3, ст. 4] об'єктами інноваційної діяльності є :

- 1) інноваційні програми і проекти;
- 2) нові знання та інтелектуальні продукти;
- 3) виробниче обладнання та процеси;
- 4) інфраструктура виробництва і підприємництва;
- 5) організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- 6) сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- 7) товарна продукція;
- 8) механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

Відповідно до ст. 3 Закону України Про інвестиційну діяльність [4], інноваційна діяльність є одною з форм інвестиційної діяльності та здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що включає:

- 1) випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології;
- 2) прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;
- 3) реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат;
- 4) фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- 5) розробку і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального і екологічного становища.

Кожне національне підприємство може бути віднесено до інноваційного підприємства або бути суб'єктом інноваційної

діяльності, якщо воно проводить інноваційну діяльність (до якої відносять діяльність, спрямовану на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок та яка зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг), залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів. При цьому обсяг інноваційних продуктів, продукції чи послуг в грошовому вимірі, які розробляє, виробляє та реалізує підприємство перевищує 70 відсотків загального обсягу своєї продукції або послуг.

**Список літератури:** 1. Управління інноваційним розвитком підприємства : монографія / [В.Г.Федоренко та ін.] ; за заг. ред. В.Г.Федоренко, Л.І.Федулової. – К. : ТОВ «ДКС центр». – 2014. – 346 с. 2. Гнущак-Єфіменко Л.М. Інноваційний розвиток підприємств : навч. посібник / Л.М.Гнущак-Єфіменко, О.В.Гуменна. – Київ. : НАУКМА. – 2015.– 280 с. 3. Закон України Про інноваційну діяльність від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.kr-admin.gov.ua/start.php?q=Yurposlugi/Ua/Investicii/9.html>. 4. Закон України Про інвестиційну діяльність від 18.09.1991№ 1560-XII [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/ed20100723>.

**ПОГОРЄЛОВА Т.О.**, доц. каф. ОПтаУП НТУ «ХПІ»

**СВІЧКАРЬ А.А.**, студент каф. ОПтаУП НТУ «ХПІ»

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Одним з основних факторів економічного зростання в сучасних умовах розвитку України є адаптивна, гнучка, мобільна кадрова політика і процеси формування кадрового потенціалу сучасної організації. Особливе місце в боротьбі за досягнення конкурентоспроможності організації на ринку займає система управління персоналом, що реалізується в кадровому потенціалі.

Актуальність дослідження питань інноваційних підходів до формування кадрового потенціалу організації продиктована необхідністю вдосконалення розвитку кадрової політики в сучасних умовах економіки.

Проблемі інноваційних підходів до формування кадрового потенціалу посвячені немало наукових праць і монографій. Проте, у більшості наукових робіт висвітлений лише аспект щодо оцінювання окремих характеристик управлінського персоналу та



питання підвищення кваліфікації менеджерів. Тому об'єктивно існує необхідність дослідження цього питання, яке в цілому освітлює проблему формування кадрового потенціалу в умовах українського ринку.

Кадровий потенціал - це трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал [1].

Різні науковці тлумачать це поняття по-різному: наприклад Чухрай Н.І. розглядає кадровий потенціал як складову інноваційного розвитку у концепції розвитку підприємства. Кадровий потенціал характеризує як складову, що не належить підприємству [2].

Формування кадрового потенціалу підприємства - це складний і довготривалий процес набуття й використання навичок, знань і умінь, який охоплює собою відповідне навчання, набуття практичних навичок і конкретне їх цільове використання в певних умовах. Результативність цього залежить від особистого потенціалу працівника, як сукупності якісних характеристик людини, які визначають можливість й межі участі у трудовій діяльності [3].

Використання інноваційних методів привернення кадрового потенціалу (лізинг, аутсорсинг, аутстафінг) в тій або іншій формі дає підприємству необхідну гнучкість. Звичайно про вище зазначені методи роботи з персоналом згадують тоді, коли постає проблема невідповідності наявних трудових ресурсів і потреб підприємства в них. Вирішенням цієї проблеми є розробка програми зміни кількісних та якісних параметрів трудових ресурсів підприємства [4].

Вибір конкретного заходу залежить від специфіки потреби в персоналі, а критерієм відбору є його економічна доцільність.

Кадрова проблема сьогодення полягає у необхідності розвитку кадрового потенціалу підприємства. Нажаль керівники вітчизняних підприємств приділяють досить мало уваги цьому питанню, розраховуючи у більшості на бажання самих працівників.

Достатньо ефективним інноваційним інструментом у вирішенні цієї проблеми є використання технології дауншифтингу, особливо у практиці професійного розвитку управлінського

потенціалу підприємства.

Дауншифтинг - перехід з роботи, за яку багато платять, але пов'язаної з постійними стресами, навантаженнями, яка забирає багато вільного часу, на більш спокійну, хоча і з меншим рівнем заробітку. Головною зовнішньою ознакою дауншифтингу є відмова від кар'єри, рівня та стилю життя [5].

Як показали дослідження, найбільш розповсюдженими способами дауншифтингу є: зменшення кількості годин роботи (29%), менш відповідальна та прибуткова робота (23%), відмова від роботи взагалі (19%), зміна сфери діяльності (19%). А серед тих, хто вже став дауншифтером, 34% повністю задоволені своїм новим життям, а 37% задоволені, але шкодують про зменшення доходів. Правда є ще 16% тих, хто важко переживає втрату попередньої роботи, а також 7% незадоволених змінами у своєму житті [5].

В Україні, виходячи із зазначеного дослідження, ще зарано говорити про дауншифтинг як про загально розповсюджене явище, адже загальний рівень матеріального стану - низький, а економічна ситуація настільки нестабільна, що повністю відмовитися від кар'єри можуть собі дозволити меншість громадян.

Сьогодні аспекти діяльності підприємства, які пов'язані з персоналом, повинні будуватися на основі інноваційних технологій формування, розвитку та реалізації кадрового потенціалу. Кадровий потенціал підприємства розглядається як комплексна категорія, яка характеризує велику кількість факторів, таких як: частоту і ефективність впровадження на підприємстві інновацій, їх розробку, готовність персоналу до змін, психофізіологічний стан персоналу. Модернізація та оновлення підходів до формування кадрового потенціалу дозволить підприємствам оцінити свої можливості та задіяти всі можливі важелі заради досягнення мети існування організації.

**Список літератури:** 1. Каприк Я. Використання кадрового потенціалу в управлінні компанією / Я. Каприк // Наукові записки. – Л.: «Львівська політехніка», 2005. – Вип. 14. 2. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення / Н. Чухрай. – Л.: «Львівська політехніка», 2002. – 316 с. 3. Джаїн І.О. Оцінка кадрового потенціалу: Монографія / І.О. Джаїн. – Суми: ІТД «Універсальна книга», 2004. 4. Білорус Т.В. Інноваційні технології в управлінні кадровим потенціалом підприємства. Збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції «Конкурентоспроможність національної економіки», 2016. 5. Прихидько А.И. Дауншифтинг как социально-психологический феномен. Психологические исследования: электрон. науч. журн., 2008.

**СМОЛОВИК Р.Ф.** канд. экон. наук, проф. каф. ЭАиУ НТУ «ХПИ»

**ФАДЕЕВ А.В.** канд. техн. наук, доц. каф. ЭАиУ НТУ «ХПИ»

## **ЗНАЧЕНИЕ НЕКОТОРЫХ ФАКТОРОВ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Устойчивое экономическое развитие страны может осуществляться при условии обеспечения систематического повышения темпов роста объема производства, производительности общественного труда.

В условиях инновационного развития три производственных фактора обеспечивают рост производительности труда: средства труда, предметы труда, сам процесс труда. В связи с этим большая часть прироста производительности общественного труда может быть получен только при условии повышения технического уровня производства на базе инновационной техники, технологии, методов организации производства.

Результаты применения инновационных процессов находят свое отражение в темпах роста фондовооруженности труда и фондоотдачи. Анализ их динамики дает возможность наметить основные направления, способствующие росту производительности труда. Рост фондовооруженности труда влияет также на рациональное использование оборотных средств предприятия, что приводит к снижению их удельного веса в себестоимости продукции.

Повышение удельного веса прошлого труда и снижение живого труда в структуре общественного продукта при соблюдении темпа абсолютного их снижения, является следствием действия закона роста производительности труда.

Однако необходимо учитывать, что и в условиях инновационного развития производительность труда будет лимитирована теми факторами или ресурсами, наличие которых будет минимальным. В связи с этим важно определять оптимальную пропорциональность не только между производственными факторами, но и внутри каждой их группы. Любой производственный процесс по изготовлению продукции требует не просто материалов, а определенных их видов, размеров; не просто средств труда, а определенного вида оборудования; не просто использования труда рабочих, а труда

рабочих определенных профессий, специальностей, квалификации. То есть в данном случае учитываются не только материальные факторы, но личный фактор трудовых ресурсов предприятия, поскольку эффективность производства только на одну треть зависит от использования инновационных процессов, а другая его часть определяется интеллектуальным капиталом трудовых ресурсов, квалификацией, компетентностью менеджмента. Причем, мировая тенденция состоит именно в том, что значение интеллектуального капитала в наращивании экономического потенциала любой страны постоянно возрастает. Такое явление можно объяснить несколькими причинами.

В современных условиях интеграции экономических систем главным фактором, который обеспечивает эффективность общественного производства, становятся не средства труда, а работники умственного труда.

При этом необходимо учитывать и тот факт, что процесс интеграции интеллектуального потенциала трудовых ресурсов, производства, методов менеджмента будет в значительной мере зависеть от их способности, скорости адаптации к требованиям, которые изменяются под воздействием внешнего окружения.

Следовательно, понимание экономической сущности интеллектуального капитала, развитие методологии его количественного измерения становится причиной, необходимостью появления новой подсистемы – интеллектуального труда, его измерения, учета производительности. Однако в решении указанных задач возникают многие проблемы, как объективного, так и субъективного характера, решение которых, безусловно, повлияет на устойчивые процессы экономического развития любой страны в современных условиях глобализации.

**ШИМПФ К.**, канд. екон. наук, Магдебургський університет, Магдебург, ФРГ,

**КОСЕНКО О.П.**, д-р. екон. наук НТУ «ХПІ»

**МАСЛАК М.В.**, аспірант НТУ «ХПІ»

## **ІНТРАПРЕНЕРСТВО В ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОРБУДІВНОГО ПІДПРИЄМИСТВА**

Інтрапренерство передбачає використання творчого потенціалу працівників всіх підрозділів промислового

підприємства (не тільки підрозділів інноваційного спрямування), отже, ключовою фігурою є інтрапренер. Інтрапренер – це співробітник даного підприємства, який працює за наймом, проявляє творчу ініціативу, відрізняється особливим духом підприємництва, генерує нові ідеї, організовує бізнес таким чином, щоб підприємство отримувало прибуток за рахунок ефективного використання власних інтелектуальних та матеріально-технічних ресурсів.

Інтрапренер (внутрішньофірмовий підприємець) на даному підприємстві може бути керівником, спеціалістом, робочим, тобто виконувати свої функції у відповідності з робочим місцем. Разом з тим, інтрапренером може бути тільки така особистість, яка володіє певними підприємницькими здібностями. Тестування дозволяє виявити в них такі важливі підприємницькі якості, як: схильність до ризику, креативність, спрямованість на досягнення поставленої мети, уміння складати бізнес-плани, навички в сфері права, економіки та фінансів і т.п. Отже, з усього вищесказаного можна виділити одну з основних характеристик інтрапренера – це мотивація підприємницької діяльності як мотивація особливого виду праці. Надзвичайно важливим є той факт, що в комплекс внутрішніх спонукань інтрапренерства входить розробка і реалізація продуктових та технологічних інновацій, тобто інтелектуальна складова його діяльності, а значить і всього колективу даного підприємства.

Зарубіжний досвід країн показує, що саме малі інноваційні підприємства (інтерпренери) є тією ланкою, яка зв'язує науку і промисловість. Вони готові взяти на себе ризик перетворення ідеї створення дослідних зразків виробів в реальну продукцію. Без цього неможливо оцінити, наскільки перспективною опиниться на ринку дана наукова розробка і варто займатися її комерціалізацією (антрепренерська діяльність). Саме через наявність інноваційного ризику на цій стадії багато великих компаній не роблять масштабні інвестиційні вкладення, адже їм потрібні хоча б якісь гарантії успіху. Тобто на практиці впровадження наукових досліджень стало нішею малих інноваційних фірм, що стало можливим з розвитком інтрапренерства з одного боку, та антрепренерства – з іншого.

Поява підвищеного інтересу в українській промисловості до інтрапренерству, на наш погляд, обумовлено передусім соціально-

економічними тенденціями на пострадянському просторі, необхідністю переходу виробничих структур на підприємницьку форму організації виробництва. Більшість машинобудівних підприємств в українських умовах господарювання стикається з такими проблемами, як інертність організації в мінливих умовах, застарілі технології, опір інноваціям, низька конкурентоспроможність продукції і послуг, значна плінність кадрів, відсутність мотивації працівників до ефективної праці. Такі ж проблеми характерні і для інших країн пострадянського простору.

Разом з тим, як свідчать проведені нами дослідження, для активного використання теоретико-методичних та практичних засад інтрапренерства на машинобудівних підприємствах нашої країни є всі підстави і, як нам видається, не тільки для потреб внутрішньофірмового трансферу технологій. Зокрема, на нашу думку, інтрапренерство може знайти свій благодатний ґрунт в умовах неповного використання виробничих потужностей підприємств, тобто коли вищий менеджмент буде з задоволенням сприймати пропозиції інтрапренерів по додатковому виробничому навантаженню, по збільшенню обсягів загального виробництва при тих же самих виробничих можливостях. Особливо, якщо ці пропозиції будуть пов'язані з впровадженням прогресивних технологій, інноваційних знахідок, творчих розробок, що в цілому і характеризують процеси внутрішньофірмового трансферу технологій.

**Список літератури:** 1. Pererva P.G. Technology transfer [Text] / P. G. Pererva, G. Kocziszky, D. Szakaly, M. Somosi. — Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p. 2. Грабченко А.И. Основы маркетинга высоких технологий : учебное пособие / Грабченко А.И., Перерва П.Г., Смолоник Р.Ф. — Х. : ХГПУ, 1999. — 242 с. 3. Перерва П. Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г.Перерва, В.А.Товажнянський // Економіка розвитку. — Харків : ХНЕУ. — 2010. — №2 (54). — С. 46–50. 4. Перерва П. Г. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н. П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій . — 2011. — № 4(1). — С. 55-66. 5. Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, О.П.Косенко // Вісник Нац.техн.ун-ту "ХПІ" : зб.наук.пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. — Харків : НТУ "ХПІ". — 2012. — № 25. — С. 100-106. 6. Перерва П.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г.Перерва; за ред. П.Г.Перерви, С.А.Меховича, М.І.Погорелова. — Харків : НТУ «ХПІ», 2008. — 1080 с. 7. Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // Економіка розвитку. — Харків : ХНЕУ, 2011. — № 4 (60). — С. 116-120. 8. Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Економіка розвитку. — Харків : ХНЕУ, 2011. — №4 (60). — С. 116-120.

## **СЕКЦІЯ 4 - МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ: СТАНОВЛЕННЯ, ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ**

**БОРИСЮК О.Ю.**, студент НТУ «ХПІ»

**КІТЧЕНКО О.М.**, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ»

### **ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

Загострення конкурентної боротьби та криза, що відбувається в національній економіці збільшують роль маркетингових досліджень у прийнятті управлінських рішень. Така тенденція пояснюється загальним станом ринку роздрібної торгівлі, який характеризується складністю прогнозування напрямків його розвитку та високим ступенем мінливості факторів його маркетингового середовища. Під час вибору ринкової стратегії і тактики, кожен керівник підприємства прагне знизити ризик несприятливих економічних наслідків в результаті прийняття необґрунтованих управлінських рішень. Досягнення цієї мети стає можливим лише за наявності повної і достатньої інформації про ринок. Головною вимогою до такої інформації зазвичай виступає її висока достовірність. Проте слід розуміти, що процес збору інформації досить тривалий, дорогий та складний. В літературі поряд з визначенням маркетингових досліджень зазначається, що вони повинні проводитись систематизовано, тобто дослідник має дотримуватися усіх визначених заздалегідь етапів дослідження.

Маркетинговими дослідженнями прийнято називати систему збору, обробки та аналізу інформативних даних щодо ситуації на ринку з метою зменшення ризику підприємницької діяльності та прийняття відповідних обґрунтованих управлінських рішень з точки зору маркетингу [1].

Проведення маркетингових досліджень для підприємств роздрібної торгівлі часто викликає багато запитань з боку працівників відділу маркетингу та його керівників. Таке дослідження виступає гарною можливістю для керівництва компанії, проте кінцева ефективність таких заходів залежить від правильності вибору методу дослідження.

Серед різних видів маркетингових досліджень найбільш застосовуваним є опитування, проте, останнім часом така тенденція істотно змінюється. В більшості випадків непопулярність опитувань пов'язується з тим, що дослідження відірвані від практики, від конкретних заходів, що проводяться у магазині. Тому результати таких опитувань не відрізняються значною ефективністю і, як наслідок, дедалі більше власників бізнесу приймають рішення не проводити дослідження взагалі й керуватися лише інтуїцією. В час значного загострення конкуренції у роздрібній торгівлі таке рішення може стати фатальним.

Для підвищення ефективності результатів опитування, під час складання питань для майбутнього дослідження, слід визначити, які цілі переслідує компанія: завоювання нових покупців, корегування іміджу магазину, виявлення відносин покупців до застосовуваних інструментів стимулювання збуту та реклами, виявлення відносин покупців до конкретного магазину або магазину-конкурента, виявлення побажань покупців щодо сервісу, місця та часу обслуговування.

Опитування, що проводяться підприємствами роздрібною торгівлі, обов'язково повинні включати наступні питання:

- 1) питання щодо цін;
- 2) питання щодо асортименту;
- 3) питання про місце розташування магазину;
- 4) питання про зручність здійснення покупок;
- 5) питання щодо обслуговування.

Також для проведення маркетингових досліджень у роздрібній торгівлі часто використовують метод фокус-груп.

Метод фокус-груп ефективний з точки зору «витрати-результат», і проводити таке дослідження можна як власними силами, так і з залученням спеціалізованих компаній. Головні заперечення проти проведення дослідження власними силами - «замилений» погляд, це стосується ситуацій, коли співробітник не помічає або не хоче помічати недоліки. Для того, щоб мати можливість дистанціюватися від компанії, потрібно велике вміння і сильна воля. Також існує загроза, що співробітника можуть звинуватити в тому, що він отримав потрібний йому результат. Дійсно, особи, відповідальні за проведення дослідження, часто можуть приховати негативну інформацію від потенційних



покупців, якщо така інформація може зашкодити колегам цих осіб або друзям в фірмі. Наприклад, невірно підібране рекламне гасло, стандарти обслуговування, нещодавно проведений ремонт або реконструкція тощо. Відомі такі звіти, де всупереч відкритим твердженнями покупців в анкетах або стенограмах, результати підтягували під власну версію або версію, яка задовольняла керівника або колег. Саме тому в багатьох випадках краще доручити проведення дослідження стороннім особам, що не знайомі з внутрішніми розбіжностями і течіями в фірмі та з аргументами тієї чи іншої сторони.

Отже, проведення маркетингових досліджень є важливим та необхідним заходом для підприємств роздрібної торгівлі, але його ефективність залежить від вибору методів дослідження, найбільш популярними серед яких є опитування та метод фокус-груп.

**Список літератури:** 1. Липчук В. В. Маркетинг: навч. пос. / В. В. Липчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, Я. С. Янишин. - Львів: «Магнолія 2006», 2012. - 456с. 2. Інформаційний ресурс «Usconsult» [Електронний ресурс]. - Режим доступу:[http://www.usconsult.ru/b\\_045.html](http://www.usconsult.ru/b_045.html) 3. Бутенко Н. В. Основи маркетингу : навч. посіб. — К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. — 140 с.

**БУРАЦЬКА О.П.**, канд. екон. наук, доц.

## **МЕРЧАНДАЙЗИНГ ЯК МЕТОД ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ТОВАРУ В ТОРГОВИХ ТОЧКАХ**

Однією з найбільш виразних особливостей, що характеризують сучасну ринкову ситуацію, є зниження значимості товарної диференціації. Незважаючи на те, що диференціація як і раніше залишається найбільш вагомим чинником для досягнення успіху, характеристики товару дуже швидко копіюються й у практиці провідних вітчизняних та західних компаній уже чітко простежується тенденція диференціації товару на основі його дистрибутивних атрибутів. Саме зусилля в розподільній сфері значною мірою створюють додану цінність товару. Зменшення значимості товарної диференціації призводить до того, що змінюється сама система відносин між виробниками й представниками каналів розподілу. Зменшення впливу виробника виражається в тому, що володіння

якісним товаром уже не гарантує йому успіху. Володіння купівельною аудиторією також не є абсолютною гарантією успіху – відносини з покупцями необхідно активно підтримувати й постійно зміцнювати, впливати на переваги й формувати лояльність споживачів. Саме мерчандайзинг є засобом ефективного продажу та методом диференціації товару у торгових точках.

Мерчандайзинг - інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу, це специфічна маркетингова технологія, інструментами якої є всі елементи маркетингу мікс (товар, ціна, збут, маркетингові комунікації) [1; 2].

Об'єктами мерчандайзингу є поведінка споживачів, покупців і відвідувачів торгового залу. Суб'єкти мерчандайзингу - підприємства, групи фахівців або окремі фахівці, які займаються вивченням поведінки споживачів та відвідувачів торгового залу, використовують різні засоби та методи для впливу на їх вибір [3].

В даний час регіональний ринок роздрібної торгівлі знаходиться на третій стадії розвитку мерчандайзингу, відповідно до якої виробники створюють систему індивідуальних стандартів мерчандайзингу, що дозволяє мерчандайзеру компанії модифікувати викладку, виходячи з особливостей кожної торгової мережі, магазину, викладки конкурентів, розташування товарних груп, сприйняття магазину, секції, групи точок продажу покупцями з метою максимального виділення, диференціації продукції та залучення уваги покупців до продукту. У роздрібній торгівлі на регіональному рівні намітився перехід від стихійного мерчандайзингу до структуризації та аналізу ефективності даного виду діяльності. Більше того, локальні торговельні мережі поступово відмовляються від послуг мерчандайзерів - постачальників і переходять до власних стандартів викладки товару. У компаній-постачальників і роздрібних торговців є ряд загальних стратегічних цілей мерчандайзингу, які сприяють формуванню маркетингу відносин, за допомогою об'єднання зусиль, узгодженості дій її учасників по створенню міцних взаємин із споживачами та розробці асортиментної політики, що узгоджується з принципами мерчандайзингу та гармонізує з потребами покупців по всьому ланцюжку поставок. Подібні партнерські відносини між роздрібними торговцями та їх ключовими постачальниками виникають останнім часом як

визнання істотних спільних інтересів в галузі мерчандайзингу, оскільки і постачальники, і роздрібні торговці обслуговують одних і тих же споживачів. У рамках партнерського маркетингу план з проведення заходів мерчандайзингу може бути реалізований тільки в тому випадку, якщо він враховує інтереси всіх учасників, при цьому головну роль відводячи потребам покупця.

**Список літератури:** 1. Веллхофф, А. Мерчандайзинг: эффективные инструменты и управление товарными категориями [Текст] / А. Веллхофф, Ж.-Э. Массон. - М.: Издательский Дом Гребенникова, 2004. - 280 с. - (Управление продажами). - ISBN 5-93890-008-2. 2. Канаян, К. Мерчандайзинг [Текст] / К. Канаян. - Москва: РИП-холдинг, 2002. - 234 с. - ISBN 5-900045-29-3. 3. Снегирева, В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям [Текст] : учебное пособие / В. Снегирева. - СПб. : Питер, 2007. - 416 с. : ил. - ISBN 5-469-00398-1.

**ГРИГОРЕНКО Є.В.**, студент КрНУ ім. Михайла Остроградського  
**ЄЛЬЧЕВА Н.О.**, студент КрНУ ім. Михайла Остроградського  
**МАСЛАК О.І.**, д-р. екон. наук, проф., зав. кафедри економіки КрНУ ім. Михайла Остроградського

## **ІННОВАЦІЇ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Поняття «маркетинг» охоплює практично всі сфери діяльності компаній в тій мірі, в якій вони впливають на реалізацію – від досліджень і розробок до закупівлі сировини, виготовлення упаковки, транспортування, продажу, обслуговування і т. п. Іншим таким же важливим видом діяльності є поняття «інновації» – розробка нових та модифікація існуючих товарів і послуг, що представляють більш високу якість на прийнятних для клієнта умовах. Усі види інновацій представляють собою не тільки найважливіші складові маркетингу, але й засіб, що допомагає вижити на ринку[2 с. 203].

У реаліях стрімкого розвитку ринку стає дедалі важче дослідити попит, сформулювати чітке уявлення про уподобання споживачів та здійснити ефективний маркетинговий вплив на них. Недостатньо лише розробити новий товар, потрібно створити нову цінність для споживача та переконати його в якості даного продукту і здатності задовольняти існуючу потребу.

Однією із складових процесу завоювання ринку є

маркетингові комунікації. Сьогодні велика частина різновидів реклами стає все менш ефективною. Стандартна реклама не викликає усвідомленої реакції покупців.

Еволюція інноваційної теорії маркетингу пов'язана насамперед з появою нових видів маркетингу, що формують нестандартні (нетрадиційні) підходи до діяльності компаній на ринку. Переконливого спростування загибелі традиційного маркетингу поки немає, хоча альтернативою виступає новий маркетинг – нетрадиційний, заснований на інноваційних принципах і підходах. Розглянемо більш докладно окремі види інноваційного маркетингу.

Найбільш яскравим видом такого роду маркетингу стала з'явилася наприкінці 1990-х рр. концепція нейромаркетинга. Його суть полягає в тому, що для дослідження підсвідомості людини застосовують різні картини [4, С. 101–102].

Іншим видом маркетингу, що формує нестандартні підходи до діяльності компанії на ринку та її впливу на споживчу поведінку, є когнітивний маркетинг. Базисними принципами когнітивного маркетингу, що формує інноваційне суспільство, є соціальна комунікація, досягнення рівня когнітивного балансу та програмування споживчого поведінки покупця.

Ще одним новим напрямком є сенсорний (чуттєвий) маркетинг. Він пов'язаний з впливом на п'ять видів органів почуттів людини: зір, слух, нюх, смакове сприйняття і дотик.

Найбільш поширена різновид чуттєвого маркетингу є аромамаркетинг – ароматизація повітря для стимулювання продажів і сприятливого впливу на покупця. Маркетингові дослідження показують: наявність приємних ароматів змушує покупців проводити в магазинах на 15–20% довше, ніж зазвичай, що позитивно позначається на рівні продажів [5, С. 79–80].

Мобільний маркетинг – це використання прийомів Інтернет-маркетингу з допомогою мобільного телефону. Мобільний маркетинг передбачає використання мобільної реклами з допомогою Інтернету [3, С. 9–10].

Вірусний маркетинг використовує звичку людей ділитися інформацією з оточуючими. Суть його полягає в наступному: користувачі транслюють повідомлення, що містить потрібну інформацію, добровільно – за рахунок того, що вона їм цікава [1, С. 26–28].

При швидких змінах у світовій економіці в епоху зростаючого

подібності між конкуруючими брендами, коли цінові стратегії та канали дистрибуції стають майже одноманітними, інновації починають виступати основою маркетингу. Маркетинг – не просто дослідження і витрачання бюджету на рекламу, як часто прийнято вважати, а стратегічний вектор, який визначає напрямок розвитку компанії. Це робить інноваційну складову комплексу маркетингу провідною в сучасному стратегічному маркетингу і поряд з іншими міркуваннями дозволяє іменувати сучасний, або новітній період еволюції маркетингу як «інноваційний».

В умовах глобального ринку для ефективного просування товару та утримання лідерських позицій, підприємства використовують нові ідеї, технології у товарах, послугах та процесах.

Під терміном «нові технології», або інновації, ми розуміємо кінцевий результат інноваційної діяльності, який постає у вигляді нового або вдосконаленого товару чи технологічного процесу, які впроваджені на ринок, або використовуються в практичній діяльності.

Враховуючи настрій споживачів, які втомилися від одноманітності, і дефіцит рекламних площ, швидше за все, традиційній рекламі доведеться серйозно потіснитися. Тому що інноваційні рекламні технології більш захоплюючі, легко засвоювані й ефективні. За підрахунками фахівців, їх використання здатне збільшити обсяг продажів продукції на 20–45 %.

Таким чином, всі ці нові види маркетингу формують інноваційну теорію маркетингу, пов'язану з нестандартними підходами до діяльності компанії на ринку, що роблять вплив на споживче сприйняття і поведінку.

При правильному використанні інноваційних маркетингових технологій компанії отримують значну конкурентну перевагу – можливість прогнозувати поведінку клієнтів, партнерів і конкурентів, а також чинити на нього вплив.

**Список літератури:** 1. Єжова Л. Ф. Інформаційний маркетинг : навчальний посібник / Л. Ф. Єжова. – К. : КНЕУ, 2002. – 560 с. 2. Лаврова Ю. В. Маркетинг / Ю. В. Лаврова. – Харків : ХНАДУ, 2012. – 227 с. 3. Литовченко І. А. Інтернет-маркетинг : навчальний посібник. / І. А. Литовченко, В. П. Пилипчук. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 184 с. 4. Петрик В. М. Сугестивні технології маніпулятивного впливу : навчальний посібник / В. М. Петрик, М. М. Присяжнюк, Л. Ф. Компанцева. – К. : ЗАТ «ВІПОЛ», 2011. – 248 с. 5. Романов А. А. Маркетинговые коммуникации : учебное пособие / А. А. Романов, А. В. Панько. – М. : Эксмо, 2006. – 432 с.

## **СЕКЦІЯ 5 - ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**ДОВГОПОЛА Ю.С.**, асп. каф. банківської справи ХНЕУ ім.  
Семена Кузнеця

### **ТЕХНОЛОГІЯ КОНКУРЕНТНОГО БЕНЧМАРКІНГУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Аналіз результатів господарської діяльності суб'єктів ринкової економіки є важливим інструментом менеджменту, який дозволяє знаходити резерви для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Сьогодні велику увагу до себе привертає такий метод, як бенчмаркінг. Бенчмаркінг є сучасним інструментом управління, який спрямований на придбання конкурентних переваг, формування стратегії розвитку підприємства шляхом пошуку, вивчення, адаптування, впровадження нового та удосконаленого досвіду партнерів і конкурентів. Він є багатоцільовим процесом.

Існує досить багато видів бенчмаркінгу, але вагоме місце серед них займає конкурентний бенчмаркінг. Конкурентний бенчмаркінг – це мистецтво виявляти те, що інші фірми роблять краще, а також вивчення їхніх методів роботи [2]. Конкурентний бенчмаркінг може здійснюватися як при співробітництві з безпосереднім конкурентом, так і без нього. В його основу покладена ідея порівняння діяльності не тільки підприємств-конкурентів, але і передових фірм інших галузей [1].

Отже, метою конкурентного бенчмаркінгу є посилення конкурентних переваг, формування стратегії розвитку підприємства, підвищення прибутковості у цілому.

Стандартний процес бенчмаркінгу полягає в чотирьох послідовних діях: деталізація власних бізнес-процесів, аналіз бізнес-процесів інших компаній, порівняння результатів своїх процесів із результатами аналізованих компаній, впровадження необхідних змін для скорочення відриву від лідера у певному сегменті чи на ринку в цілому [4; 5].

При проведенні конкурентного бенчмаркінгу увагу

дослідників зосереджено переважно на аналізі систем і процедур, що застосовуються прямими конкурентами компанії, які забезпечують їм переваги в конкурентній боротьбі [3].

Так, необхідно визначити конкуренті напрями щодо використання конкурентного бенчмаркінгу, до яких можна віднести наступні: вибір цільового сегменту; планування процесу дослідження; формування інформаційної бази дослідження; проведення конкурентного аналізу лідерів або виявлення нових конкурентів; система/оцінка критеріїв, позиціонування на даному сегменті; стратегія розвитку; оцінка конкурентних позицій, виявлення слабких сторін; аналіз провідних компаній, моніторинг дій конкурентів щодо використання нових технологій і розробок; виявлення слабких сторін конкурента; виявлення змін.

Об'єктом інтересу конкурентного бенчмаркінгу можна вважати будь-яку інформацію, яка здатна допомагати в розумінні ділового оточення компанії, допомогти в передбаченні змін та прийнятті рішень [2]. Тому, це є безперервний процес вивчення й прогнозування, оцінки й виміру, порівняння з результатами діяльності лідерів у конкурентному, стратегічному, технологічному просторі з метою отримання інформації, яка буде корисна для покращення власної діяльності підприємства за рахунок впровадження в неї найкращих сучасних практик. Також, об'єктами можуть бути методи, процеси, технології, структурні підрозділи самого підприємства і конкурента, показники економічної діяльності.

Можна сказати, що конкурентний бенчмаркінг – це ефективний інструмент порівняння власних методів здійснення діяльності з методами дій конкурентів (лідерів). Тобто, нові напрямки, вдосконалення, нове змістовне і якісне наповнення функцій, завдань, процесів, методів управління, що в свою чергу сприятиме підвищенню конкурентоспроможності діяльності підприємства.

**Список літератури:** 1. Воеводина Н.А. Бенчмаркинг – инструмент развития конкурентных преимуществ: практич. пособ. / Н.А. Воеводина, А.В. Кулагина, Е.Ю. Логинова, В.Б. Толберг. – М., 2006. – 136 с. 2. Маринович В.В. Конкурентний бенчмаркінг у забезпеченні економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності / В.В. Маринович // Фін.-кредит. діяльн.: пробл. теорії та практики. – 2012. – Вип. 2. – С. 156–161. 3. Протасов Д.В. Теория и практика применения технологии бенчмаркинга для улучшения качества деятельности организации: монография / Д.В. Протасов. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 80 с. 4. Бенчмаркинг в сфере услуг: монография / Ж.В. Горностаева [и др.] ; ГОУ ВПО «Южно-Рос. гос. ун-т экономики и сервиса». – Шахты : ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. –

**МАКСИМЕНКО Я.А.**, канд. экон. наук, доц. НТУ «ХПИ»  
**ШПИТАЛЬНЫЙ В.В.**, студент НТУ «ХПИ»

## **ПРОБЛЕМА КУРСООБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

Курс национальной валюты – это ключевой индикатор экономической стабильности. Валютная история Украины имеет примеры как плавающего, так и фиксированного курса гривны. В период с 1997 по 1998 г. характерной чертой курсовой политики было обеспечение фиксированного курса в границах валютного коридора 1,7 – 1,9 гривны за доллар США. Промежуток с 1999 по 2004 г. характеризуется переходом к режиму плавающего курса. С 2000 по 2004 г. НБУ в условиях плавающего курса фактически удерживал его на установленном уровне, разрешая лишь незначительные колебания. Только начиная с 2005 г. Нацбанк Украины придает большей гибкости национальной валюте, следствием этого стала реклассификация МВФ валютного режима Украины с де-факто фиксации к доллару на режим управляемого плавления. В 2014 г. Украина перешла к валютной политике свободно плавающего курсообразования [4].

Необходимо определить оптимальный режим валютного курса для Украины.

Плавающий курс даст Украине следующие преимущества:

- Улучшение платежного баланса.
- Более плавный экономический рост. Во – первых, гибкий курс сбалансирует экспорт и импорт. Во – вторых, рост притока валюты в страну при фиксированном курсе увеличивал объем гривны на валютном рынке, тем самым снижая ставки по кредитным ресурсам, что вызывало резкий рост совокупного спроса, который приводил к дисбалансам на макроуровне. Перейдя к плавающему курсообразованию, НБУ может притормаживать спрос, ограничивая предложение гривны, что повышает эффективность монетарной политики.

- Увеличение гривневой ликвидности. Более гибкий курс освободит Национальный банк Украины от необходимости



сдерживать девальвацию гривны, ограничивая ее ликвидность [3].

- Дедолларизация экономики. Колебания курса приведут к тому, что он больше не будет восприниматься как индикатор стабильности, а это положит начало дедолларизации экономики. По мнению МВФ, 30%-й уровень долларизации экономики является критическим. В спокойные времена этот уровень в Украине составляет – 27-29%, в кризисные времена – 31-33% [3].

- Улучшение притока инвестиций. При девальвации национальной валюты снижается стоимость украинских активов для иностранных инвесторов, а это, в свою очередь, дает возможность инвесторам войти на украинский рынок.

- Повышение устойчивости к кризисам. Так как плавающий курс регулируется автоматически, то он позволяет государству ослабить воздействие от экономических кризисов.

Страны с плавающим курсом, такие как Польша, Чехия, Венгрия, Молдавия, Румыния, легче преодолели экономический кризис 2008-2009 гг., падение темпов роста ВВП в этих странах было не таким существенным, как в странах с фиксированным курсом, в таких как Украина, Латвия, Литва, Хорватия (рис. 1) [1].

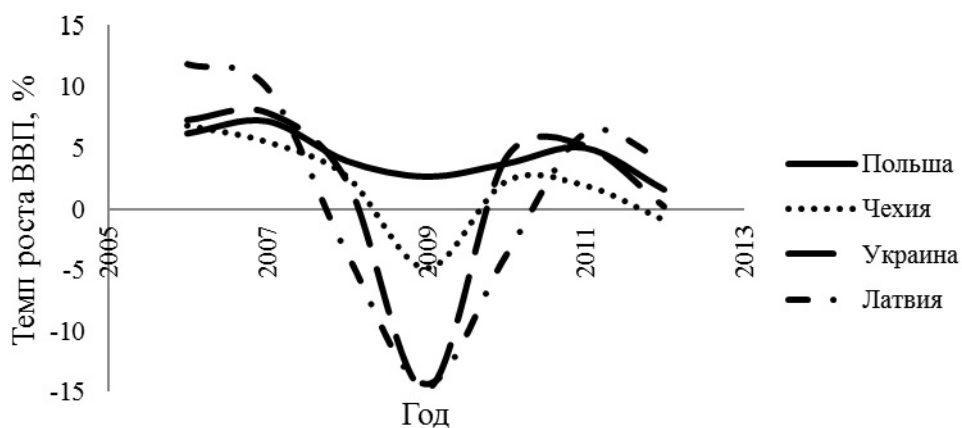


Рис. 1. Динамика годового темпа роста ВВП Польши, Чехии, Украины и Латвии с 2006 по 2012 год [1]

Но также плавающий курс принесет Украине следующие проблемы:

- Постоянная девальвация. Переход к более гибкому курсу означает, что теперь стоимость валюты зависит от спроса и предложения и пока украинские товары имеют низкую

конкурентоспособность, такой курс означает постоянную девальвацию.

Все потому, что украинские производители не используют ценовое преимущество, полученное от девальвации, для улучшения качества товаров. И так как качество национальной продукции не улучшается, то при росте доходов потребители переходят на более качественные импортные товары. Как пример, обесценивание гривны в 1999 и 2008 гг. не привело к увеличению доли потребления отечественных товаров. Товарооборот украинской продукции вырос всего на 1,9 процента и спустя пять лет платежный баланс страны снова оказывался в глубоком минусе [3].

- Угроза спекулятивных атак. При отсутствии контроля за курсом гривны, участники валютного рынка могут котировать его на уровень, не соответствующий реальному балансу между спросом и предложением.

Что касается фиксированного курса, то он обладает следующими преимуществами:

- Стабильность и уверенность.
- Возможность планирования внешнеэкономической деятельности.
- Защита импортеров от повышения цен на импортные товары.
- Может выступать как инфляционный якорь.

Но в тоже время фиксированный курс имеет следующие недостатки:

- Понижает бдительность заемщиков к существованию рисков девальвации.
- В долгосрочной перспективе такой валютный курс очень чувствителен к финансовым кризисам, особенно для Украины, учитывая её дефицит платежного баланса, большой спрос на валюту и недостаточный объем резервов. Так накапливаются макроэкономические дисбалансы с риском существенной девальвации, которая произошла в 2008 г. [2].

Стоит ли Украине пренебрегать опытом многих стран, которые при помощи привязки к более сильной валюте или корзине валют проводили структурные преобразования и привлекали инвестиции?

В этой связи интересен опыт Польши. Польша в 1995 г.

зафіксувала курс золотого в діапазоні  $\pm 7\%$ . Як следствие, в 1995 – 1999 гг. польська економіка переживала швидкий ріст, за це час ВВП збільшився більш ніж на 30%, що дозволило Польщі провести структурні перетворення в економіці і перейти в 2000 г. к вільно плаваючому курсу [1].

Оскільки в даних умовах вільно плаваючий курс гривни приведе до макроекономічної нестабільності, то більш вигідною буде жорстка прив'язка до сильної валюти або кошику валют. Закріплений курс в короткочасній перспективі дозволить стримувати темпи інфляції і підвищити довіру до фінансової системи країни. Стійкість гривни з часом збільшить кількість депозитів, відкритих в національній валюті, тим самим збільшуючи ресурси банків для кредитування економіки. Стабільний курс збільшить приток інвестицій і дасть можливість іноземним і внутрішнім інвесторам оцінювати рівень витрат, прибутку і вартості капіталу після реалізації бізнес-проектів, а також знизить девальваційний ризик гривневої доходності. Закріплення курсу дозволить виграти час, необхідне для реформування економіки, що дасть можливість покращити макроекономічну ситуацію.

**Список літератури:** 1. World development indicators [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Всесвітнього банку. – 2016. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country>. 2. Курсова дилема: як підтримати гривню [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Forbes Україна. – 2016. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1409800-kurovaya-dilemma-kak-podderzhat-grivnu>. 3. Марчак Д. Хороша ли для України «гнучка» гривна [Електронний ресурс] / Д. Марчак // Офіційний сайт Forbes Україна. – 2012. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/nation/1342232-horosha-li-dlya-ukrainy-gibkaya-grivna>. 4. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України: [Науково-аналітичні матеріали] / В.І. Мищенко, І.А. Нідзельська, А.П. Кулінець, С.О. Шульга. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень. – 2010. – Вип.15. – 124 с.

**НАЗАРЕНКО С.М.**, студент НТУ «ХПІ»

**НАЗАРЕНКО С.В.**, студент НТУ «ХПІ»

## **ЕКОНОМІКА БІОЕНЕРГЕТИКИ ІЗ ВІДХОДІВ ОЛІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА**

В зв'язку із постійним зростанням ціни на традиційні види пального, для більшості країн актуальною проблемою є зниження

розходів на опалення житла. Альтернативою є біоенергетика із відходів сільгоспвиробництва.

Україна має величезний потенціал. Кількість соняшникового лушпиння при переробці насіння соняшника на олію становить значну частину -17-20% до маси насіння, в цілому по Україні - це більше 2,5 млн. тонн за рік [1]. Паливні брикети отримуються в результаті пресування відходів (лушпиння) під високим тиском. Таким чином отримується екологічно чисте паливо, яке калорійніше деревини. Брикети добре горять і мають тривале горіння. Продукт спалювання – зола, майже немає сірки і використовується як калійне добриво. Особливо активними у споживанні альтернативного палива є європейські країни, які споживають більше 3,0 млн. тонн за рік.

Своєму широкому застосуванню у Європі, паливні брикети зобов'язані високому рівню теплотворності, легким керівництвом процесів згорання та невеликими викидами у атмосферу. Експерти наголошують на величезному збільшенні попиту як внутрішньому так і на зовнішньому ринку [2,3]. Співвідношення ваги сировини до ваги брикетів: для лушпиння соняшнику – 1,1 тони сировини для виробництва 1 тони брикетів.

З джерела [3] теплотворна здатність 1 т сухої речовини соняшникового лушпиння еквівалентна 17,2 МДж. За цим показником лушпиння переважає дрова – (14,6-15,9) МДж/кг і буре вугілля – 12,5МДж/кг. При спалюванні соняшникового лушпиння кількість вуглекислого газу, що виділяється не перевищує того, що утворюється при природному розкладанні деревини. При згоранні брикетів із лушпиння соняшникового насіння, вуглекислого газу в повітря виділяється в 15разів менше, а в порівнянні з вугіллям в 50 разів менше.

Виробництво брикетів здійснюється на устаткуванні, яке виробляється як національними та іноземними виробниками. Одним із національних виробників є ТОВ «ЧеркасиЕлеваторМаш», який виробляє повнокомплектні лінії з виробництва паливних брикетів продуктивністю 350 кг/год., сумарною вартістю 400 тис. грн., та продуктивністю 700 кг/ год., вартістю 520 тис. грн.

Використання даного обладнання при двозмінному режимі роботи дозволяє виробити до 1800-3600 т паливних брикетів на рік. Розрахунки економічної ефективності виробництва паливних брикетів на олійно-екстракційних підприємствах дозволяють

зробити висновок про високу їх прибутковість. Так, при виробництві паливних брикетів на лінії продуктивністю 700 кг/год. та експорті до країн Європи, потужні олійно-екстракційні заводи мають рентабельність реалізації на рівні 316%, а при виробництві на лінії продуктивністю 350 кг/год. – 149%. Ціна продажу брикетів з лушпиння соняшнику у Європі становить до 90 євро/т.

Така рентабельність виробництва паливних брикетів з лушпиння призвела до зростання кількості виробників брикетів з лушпиння, що призвело до дефіциту сировини для їх виробництва та зменшення кількості виробників у 2013 році. На відміну від підприємств, які працюють на купленій сировині, підприємства олійно-екстракційної галузі володіють значною перевагою у вигляді наявності великих обсягів власної сировини.

Порівняння економічної ефективності виробництва паливних брикетів з власної та купленої сировини дозволило зробити висновок про зростання рентабельності виробництва брикетів у два рази при умові наявності власної сировини. Так, рентабельність реалізації брикетів на експорт з власної сировини склала на лінії продуктивністю 700 кг/год. 746%, а на лінії 350 кг/год. – 295%. Це питання дуже важливе, так як більшість підприємств олійно-екстракційної галузі знаходяться поряд з великими густонаселеними містами і не потребують значних транспортних витрат.

Відповідно до привілей, що надаються виробникам альтернативної енергетики, виробники брикетів звільняються від сплати податку на прибуток та ПДВ від продажу брикетів до 2020 року. Більш того, до 2019 року виробники не мають сплачувати імпорتنний тариф та ПДВ, коли купують брикетне обладнання з закордону. Ці всі податкові пільги можуть отримати лише виробники, що мають сертифікат виробника альтернативного палива. Тимчасове звільнення від податків є суттєвим для підвищення прибутковості брикетного бізнесу в Україні.

Аналіз виробництва брикетів з лушпиння соняшнику показує його прибутковість. Великі заводи потужністю 5 т/год. мають коротші періоди окупності у 121 день (близько 4 місяців) та вищі IRR у 300%. Скорочення кількості днів роботи заводу на 50% знижує IRR до 147%. Аналогічно, скасовуючи податкові привілеї, IRR знизиться до 168%. Однак, в обох випадках IRR залишається

значно вищим за поточну ринкову вартість капіталу в Україні на 25%.

Використання соняшникового лушпиння дає змогу розв'язувати екологічні проблеми, такі як, наприклад, скорочення викидів у атмосферу (за рахунок відмови від використання природного газу) та запобігання органічному розкладанню відходів після вивезення на звалища.

Поряд з екологічними та енергетичними перевагами використання гранул та брикетів із лушпиння має і економічні переваги. Одна з яких це стабільна ціна на сировину. Брикети з лушпиння соняшнику – це пресований матеріал, який виділяє менше диму і залишає після себе менше попелу в зрівнянні з іншими підручними речовинами. Вони економічні і не забруднюють довкілля, у відмінності від пального, газу, вугілля та інших стандартних матеріалів для опалювання. Економічні переваги виробництва брикетів - це стабільна ціна, яка не залежить від стрибків цін на викопні види палива і від зростання екологічних податків.

**Список літератури:** 1. Дриль О.І., Земляк І.Я. Національний університет “Львівська політехніка” Основні тенденції на ринку олії, 2012; 2. Дахновська О.В. Шляхи використання соняшникового лушпиння. Збірник наукових праць. Вінницький національний аграрний університет №11, т.2, 2012; 3. Мулик І.І. Лушпиння соняшника як джерело альтернативної енергії та сировини для виробництва твердих біопалив. Вінницький національний аграрний університет. Економічні науки, 2010.

**ЄГОРОВА Ю.В.**, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ»

**РЕШЕТНЯК Н.Б.**, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ»

## **ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

У світі існують різні за ступенем впливу на соціальну діяльність підприємств та методами заохочення бізнесу до вирішення соціальних питань моделі державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу. Основними серед них є американська, європейська та японська.

Для американської моделі характерним є ініціативність та добровільність бізнес-структур, відносно слабе регулювання з боку держави і другорядна роль громадських організацій.

Держава віддає перевагу таким заходам з посилення економічної мотивації щодо соціальної активності, як: пільгове оподаткування і кредитування компаній, субсидування за умови участі у розробці соціальних проектів, заохочення до створення страхових, пенсійних, інноваційних корпоративних фондів. Європейська модель соціальної відповідальності, як правило, регулюється нормами, стандартами та законами відповідних держав, тому що більшість соціальних проблем відносяться європейськими компаніями до сфери етичної відповідальності. У багатьох країнах Європи законодавчо закріплено обов'язкове медичне страхування працівників, пенсійне регулювання та інші соціальні питання. Внаслідок достатньо високого рівня податкового тягаря європейські компанії беруть участь у благодійних акціях виключно через юридично закріплені механізми.

Японська модель соціальної відповідальності також передбачає активне втручання держави у соціальну діяльність компаній, але цій моделі властива своєрідна філософія людських стосунків, усвідомлення загальнолюдських цінностей та прерогатив суспільного розвитку, згуртованість та взаємодопомога працівників, залучених до трудових колективів.

Концепція соціальної відповідальності бізнесу в Україні ще не отримала широкого поширення і розвивається досить складно. Зокрема, існують певні розбіжності у розумінні пріоритетних напрямів соціальної діяльності. Соціальну відповідальність бізнес-структури України розуміють як надання благодійної допомоги громадянам та розвиток власного персоналу. Найменше вони асоціюють її із впровадженням прозорості й принципів етичної поведінки, здійсненням та участю у соціальних проектах.

Таким чином основним напрямом соціальної діяльності бізнес-структур в Україні потребує:

- детальної розробки національної концепції соціальної відповідальності бізнесу, яка враховувала б специфіку існуючих умов, ступінь розвитку взаємовідносин суб'єктів господарювання, а також терміни впровадження;

- відпрацювання належної законодавчо – нормативної бази для розвитку соціальної діяльності бізнес-структур, їхньої участі у розробці соціальних проектів і виконанні соціальних програм;

- забезпечення податкової, інформаційної та законодавчої

підтримки бізнесових структур на державному рівні;

- посилення контролю за етичними нормами ведення бізнесу та дотриманням трудового законодавства в компаніях;
- запровадження дієвих мотиваційних механізмів та національних принципів соціальної відповідальності;
- перетворення соціальної відповідальності бізнесу на складову соціальної політики держави;
- залучення наукових центрів, науково-дослідних установ, закладів вищої освіти для методологічної допомоги місцевим органам влади та бізнес-структурам в організації співпраці у соціальній сфері;
- оприлюднення звітності, напрямів і результатів соціальної діяльності господарюючих суб'єктів;
- створення спільних соціальних програм, які реалізуються бізнес-структурами та місцевими органами влади.

Сьогодні національна концепція соціальної відповідальності бізнесу знаходиться на стадії розвитку і потребує всебічної державної підтримки. Реалізація цих напрямів на основі вивчення досвіду зарубіжних країн буде сприяти цій задачі.



## **СЕКЦІЯ 6 - НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ТА МИТНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

**КОЛЕСНІЧЕНКО А.С.**, ас. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**МАЙСТРУК О.Д.**, студент НТУ «ХПІ»

### **НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІННЯ**

В сучасних умовах конкурентного середовища, яке обумовлює ступінь адаптованості кожного суб'єкта господарювання до впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, інформація щодо кінцевих результатів діяльності підприємства, яка відображається у фінансовій звітності, виступає ґрунтовним базисом для прийняття управлінських рішень. Використання різних підходів до обліку аналітичної інформації та апробація оновлених методик складання звітності на практиці визначає ступінь точності розрахунку показників фінансового стану, сприяє удосконаленню технік та процедур оптимізації організаційно-функціональної структури, попередженню ознак банкрутства, що дозволяє підвищити ефективність системи управління та забезпечити високу рентабельність.

Особливості складання звітності розкрито у працях таких дослідників: Н.Ю. Єршова, С.В. Івахненко, М.Д. Корінько, Т.О. Лозенко, П.П. Мазурок, О.Я. Маліновська, С.Б. Шипіна та ін. [2; 5]. Проте ряд важливих питань, пов'язаних з аналізом способів формалізації обліково-аналітичної інформації для цілей управління залишаються відкритими для розгляду.

Державне регулювання порядку складання звітності в Україні, що регламентується ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність...» і НП(С)БО 1, здійснюється з метою створення уніфікованих правил обробки та представлення облікових даних, які є обов'язковими для всіх підприємств [1].

Процес прийняття управлінських рішень відтворює здатність користувачів фінансової звітності надавати компетентну оцінку результатам діяльності та оперативно відображати зміни у господарюванні підприємств на основі інформаційно-аналітичного підґрунтя щодо фінансового стану [2].

Методичні прийоми обумовлені основними вимогами до звітності, ключовими з них є: реальність, своєчасність, єдність методики співставлення звітних показників з аналогічними значеннями попередніх періодів, однозначність та уніфікованість підходів до сприйняття інформації кожною групою користувачів [3].

З метою об'єктивного представлення інформації доречно внести такі зміни у Форму 1 «Баланс»: додати статтю «Використання прибутку» з більш детальним розкриттям сум в примітках до фінансової звітності та «Нерозподілений прибуток», що дозволить встановити взаємозв'язок відповідних статей балансу та звіту про фінансові результати; включити статтю «Цільове фінансування» до розділу «Власний капітал».

Для цілей покращення організації обліку фінансових результатів доцільно узагальнювати облікову інформацію в окремому регістрі – аналітичні відомості про фінансові результати, де можуть накопичуватися дані про фінансові результати в розрізі окремих видів діяльності: операційної, фінансової, іншої звичайної, надзвичайної [4].

Крім цього, важливою формою звітності виступає звіт про рух грошових коштів, відповідно до якого доречно буде виділяти окремим розділом інформацію про рух грошових коштів від надзвичайної діяльності.

Запропоновані заходи удосконалення методики складання фінансової звітності мають полегшити роботу бухгалтерів та сприятимуть підвищенню її доступності для користувачів облікової інформації, що комплексно слугуватиме дієвим інструментом забезпечення ефективної системи управління суб'єкта господарювання.

**Список літератури:** 1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 12.05.2011 р. №3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>. 2. Івахненко С.П. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Потенціні переваги і реальні проблеми [Текст] / С.П.Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – №2. – С.52 – 62. 3. Малишкін О.І. Фінансова звітність підприємств: Міжнародні та національні стандарти [Текст]: [навч.посіб.] / О.І. Малишкін. – Київ–Львів, 2009. – 280 с. 4. Єршова Н.Ю. Удосконалення організації обліку фінансових результатів діяльності підприємства [Текст] / Н.Ю. Єршова, А.Ю. Клименко // Тези доповідей XXI міжнародної науково-практичної конференції [«Інформаційні технології: Наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я»], Ч.ІІІ (29-31 травня 2014 р., Харків). – Харків, НТУ «ХПІ». – С.152. 5. Єршова Н. Ю. Розвиток методологічних основ формування інтегрованої звітності [Текст] / Н.Ю. Єршова // Науковий Вісник Ужгородського університету. – 2016. – Вип 1(47). – Том.1 - С. 451-459.

## **ОЦІНКА РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ**

Дослідження вчених свідчать про те, що податки є інструментом державного регулювання макро- та мікроекономічних процесів у країні. За економічною сутністю вони забезпечують механізм розподілу фінансових ресурсів між суб'єктами господарювання і державою. В умовах ринкових відносин саме податкова система справляє значний вплив на стабільність фінансового стану господарюючих суб'єктів. Сукупність усіх податкових платежів на рівні підприємства, галузі, регіону та країни у цілому встановлює рівень податкового навантаження, який визначає «податковий клімат» і формує умови фінансово-економічного розвитку.

Через відсутність одностайної методики розрахунку цього показника та наявності відмінностей між типами податкових систем у різних країнах, обчислення розміру податкового навантаження може здійснюватися із використанням диференційованих методів, але при цьому ймовірність універсальності його оцінки у міжнародному масштабі є сумнівною. Тим не менше науковці, зокрема Цимбалюк І. О. [1, с. 187] припускають, що навіть розрахований за різними методиками показник податкового навантаження дає можливість зробити загальний висновок про низьку сприятливість податкової системи для розвитку бізнесу та надто обтяжливе оподаткування факторів виробництва – капіталу та праці.

Оцінка величини податкового навантаження може передбачати його розрахунок в абсолютному та відносному розмірі, а в окремих країнах також і за такими підходами, як порівняння податкових ставок, експертна оцінка і вирахування «дня податкової свободи» [2, с. 161; 3, с. 4-11]. В абсолютному виразі податкове навантаження являє собою сукупність усіх податкових платежів, перерахованих платниками податків до державного бюджету та цільових фондів. При здійсненні навіть такого, на перший погляд, простого розрахунку можуть виникнути труднощі, оскільки зобов'язання, погашені за усіма податками, не можуть бути відображені в одному бюджеті і у цьому випадку

виникає необхідність використання більш ніж одного джерела інформації для обрахунку обсягу податкових надходжень у країні загалом. З іншого боку, доцільність виміру податкового навантаження як абсолютного показника полягає у можливості порівняння його величини для декількох країн за один період часу. Тим не менше найбільш ефективним у порівняльному аспекті і найбільш поширеним у світовій практиці є «відносний» метод розрахунку податкового навантаження, за яким даний показник визначається як відношення податкових надходжень держави до ВВП і, відповідно, відображає, яка частина валового внутрішнього продукту перерозподіляється через податки.

Серед порівняльних методів оцінки податкового навантаження найбільш розповсюдженими є розрахунок середнього значення обсягу податкових платежів на одного жителя, а також зіставлення розмірів податкових ставок за одними й тими ж податками в різних країнах, однак оскільки податок – це не тільки податкова ставка, але також і податкова база, порівняння самих лише відсоткових ставок має досить поверхневий характер.

В цілому податкове навантаження є багатограним показником, який в залежності від кута зору може не тільки відображати ступінь перерозподілу ВВП через систему обов'язкових платежів, але й характеризувати їх вплив на економічні вигоди суб'єктів господарювання.

**Список літератури:** 1. Цимбалюк І.О. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики / І.О. Цимбалюк, Н.В. Вишневецька // Економічний вісник університету : збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький : Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – 2012. – №19/1. – С. 183-187. 2. Ватаманюк О.С. Методика та прагматизм розрахунку податкового навантаження на великих платників податків в Україні / О.С. Ватаманюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 9-1. – Ч.1. – С. 160-164. 3. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А. Соколовська // Економіка України. – 2006. – Т. 7. – С. 4-12.

**ШОВКОПЛЯС Т.С.**, ст. викл. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ: ОЦІНКА, ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РОЗВИТОК**

Сильна держава та багате суспільство не можливі без

належного фінансування, забезпечити яке здатні податки. Необхідність розв'язання таких протиріч ставить перед науковцями завдання вирішення ряду важливих теоретичних та прикладних проблем, однією з яких є оцінка масштабів та визначення резервів податкового потенціалу економіки України.

Слід зазначити, дана наукова проблема, як це не парадоксально, на сьогоднішній день є малодослідженою не лише у вітчизняній економічній науці, а й світовій. Зазвичай ми констатуємо факт, що проблематика функціонування системи державних фінансів у західній економічній науці пішла на багато кроків уперед. Однак цього не можна стверджувати стосовно дослідження сутності та змісту феномену «податковий потенціал». Більш того, подібна фінансова категорія в іноземних джерелах практично не зустрічається.

На відміну від цього у вітчизняній науці, стосовно дослідження даного явища, існує ряд фундаментальних напрацювань таких вчених як О. Барановський, Л. Гацька, О. Данілов, С. Каламбет, А. Костирко, С. Онишко, Ю. Пасічник, В. Столяров, А. Тарангул, та інших. Вклад в теорію податкового потенціалу цих науковців важко переоцінити, оскільки його зміст та наповнення дозволяють на цьому ґрунті плідно розвивати закладені ідеї та аналітичні підходи. Адже сьогодні багато питань стосовно податкового потенціалу, обсяг якого суттєво характеризує фінансові можливості бюджету, продовжують залишатися невирішеними і в теоретичному, і в практичному плані: дискусійними є підходи до трактування його поняття, недостатньо уваги приділяється виявленню його складових та взаємозв'язків між ними. Водночас забезпечення ефективного формування і використання податкового потенціалу в механізмі регулювання процесів економічного зростання в Україні здатне бути одним із чинників стимулювання економічного розвитку, досягнення динамічної рівноваги, підвищення ефективності податкової політики.

У зв'язку з цими обставинами проблема дослідження податкового потенціалу економіки постає як важливе завдання, що стоїть перед вітчизняною економічною наукою. Предметом дослідження є податковий потенціал держави в цілому.

Податковий потенціал: сутність, поняття, категорія. Процеси нагромадження фінансових ресурсів завжди становили

економічну основу розвитку, хоча не можна не зазначити, що на окремих його етапах їх значимість була різною, суттєво посилюючись в трансформаційні періоди. Серед механізмів, стимулюючих нагромадження фінансових ресурсів, проблема нарощування податкового потенціалу виділялася особливо, зважаючи на місце податків для розв'язання соціально-економічних проблем на макро- та мікрорівнях. При всій очевидності подібних тверджень питання оцінки та управління податковим потенціалом і в теоретичному, і практичному плані продовжує залишатися (з огляду на його складність) значною мірою відкритим.

Дослідження проблематики формування і використання податкового потенціалу країни потребує ґрунтовного аналізу, насамперед, його внутрішньої сутності, призначення, ролі, оскільки неможливо раціонально управляти податковим потенціалом не маючи про нього чіткого уявлення.

Термін «потенціал» походить від латинського *potentia* – сила. У Великому енциклопедичному словнику наведені наступні визначення поняття «потенціал» як: 1) засоби, запаси, джерела, які є в наявності та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якого-небудь завдання; та 2) можливості окремої особи, суспільства, держави в цілому в певній сфері.

Стосовно економіки потенціал означає джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для досягнення цілей соціально-економічного розвитку. При цьому дослідниками звертається увага на можливість відображення за його допомогою не лише певної ситуації, відносин, але й тенденцій подальшого розвитку, що підкреслює його якісну природу. «Потенціал потрібно віднести до ряду якісних показників, що характеризують функціонування економічної системи, оскільки традиційні кількісні показники, незважаючи на всю їх значимість, у багатьох випадках не здатні описати можливості соціально-економічної системи до подальшого зростання [1, с. 152]. Така позиція поділяється також І. Лук'яненко, яка вважає, що потенціал «можна розглядати як комбінацію двох взаємопов'язаних компонентів: поточного рівня розвитку та здатності до подальшого зростання [2, с.430].

Податковий потенціал – це насамперед фінансова категорія.

Те, що з переходом до ринкової економіки, як обґрунтовано зазначається в економічній літературі, відбувся кількісний та якісний перехід на новий рівень використання фінансів в економічній системі держави [3, с.143], по-новому ставить питання й про використання податкового потенціалу. Водночас при всій невіддільності категорій «фінансовий потенціал» та «податковий потенціал» між ними існують суттєві відмінності як з точки зору сутності, так і структури, хоча така точка зору не є загальновизнаною. Основна відмінна риса фінансового потенціалу полягає в тому, що він включає всю суму фінансових ресурсів певної території, в той час як податковий потенціал – лише їх частину, що у відповідності з діючим податковим законодавством являє свою потенційно можливу суму податкових баз, що становлять основу для нарахування всієї сукупності податків та обов'язкових платежів на певній території [3, с.3]. До складу фінансового потенціалу можуть входити фінансові ресурси, що або взагалі не складають об'єкта оподаткування в рамках прийнятої в державі податкової системи, або підпадають під оподаткування частково.

Одночасно безперечним є твердження, що існують всі підстави розглядати податковий потенціал як систему, формування якої відбувається на основі методів регулювання, організації планування та управління складниками цієї системи. А з метою дослідження стратегічного впливу оподаткування на господарство регіонів і держави в цілому необхідно широко впровадити методи податкового прогнозування на основі податкового потенціалу. Податкове прогнозування повинно зайняти важливе місце в теорії та практиці управління. Відсутність у фінансовій практиці України узгоджених підходів і методик визначення податкового потенціалу, його прогнозування призвела до надмірного оподаткування як суб'єктів господарювання, так і громадян [3].

Однак сферу відносин, що охоплює податковий потенціал невірно звужувати лише рамками фінансових відносин. Його основу становить загальний економічний потенціал, задіяний у сфері створення доданої вартості, тобто у сфері матеріального виробництва, а відповідно виробничих відносин. Не дивно, що саме як потужність соціально-економічної системи щодо виконання багатоаспектних функцій для задоволення потреб

суспільства, трактує поняття «потенціал» Тлумачний словник [1, с.630]. Категорія «економічного потенціалу» є більш загальною по відношенню до категорій фінансового і податкового потенціалу, а її використання постає надзвичайно важливим при прогнозуванні змін кожної із цих категорій. Адже саме економічні фактори найбільше впливають на розміри податкових доходів держави, діяльність платників податків, окремі податки та збори. Крім того, вважається, що в умовах ринкової конкуренції економічний потенціал визначається не стільки наявністю та сукупністю матеріально-технічної бази, скільки ефективністю її використання, що проявляється через систему формування та використання податкового потенціалу, оцінку його обсягів та обсягів фактичних податкових відрахувань території до бюджетів різних рівнів. Податковий потенціал виступає таким чином органічною складовою економічного потенціалу. Відтак, розуміння процесу формування податкового потенціалу невіддільне від використання таких понять як «економічний потенціал» та «фінансовий потенціал» і передбачає дослідження відносин і зв'язків, які виникають в системі «економіка – фінанси – податки», кожна складова якої у свою чергу реалізується через сукупність системних заходів.

Таким чином, стосовно податкового потенціалу можна стверджувати, що це складна система відносин, що опосередковують різноманіття економічних зв'язків і формують його комплексний характер. Не врахувавши кола відносин, які виникають в процесі формування і використання податкового потенціалу, не можна реалізувати і його призначення у загальній системі економічних відносин та фінансовій зокрема.

Щоб розкрити поняття податкового потенціалу важливим є визначення його фундаментальної основи, специфіки суспільного призначення, тому що лише «через поєднання об'єктивних і суб'єктивних основ, видимих і невидимих конкретних форм може бути розкрито його поняття» [4]. Звідси логічно, що наступним кроком є звернення та в контексті предмета нашого дослідження певною мірою нове осмислення фундаментальної категорії податки, виходячи із закономірностей розвитку держави та її функцій, яка «завжди була тим стрижнем, навколо якого розвивалися податкові відносини і формувалися податкові системи всіх країн» [5, с. 13].



Важливість розгляду податкового потенціалу може вказувати й наступне: «Наука не може перескочити через пізнавальні можливості свого методу. Вона пояснює свій об'єкт у тих межах, які дозволяє їй теоретичний інструментарій» [6, с.3]

Оскільки ми визначили, що податковий потенціал – це наявна реальна сукупність об'єктів оподаткування, то слід звернутися до питання взаємозв'язків об'єктів оподаткування як складових елементів цієї сукупності, а також процесів та явищ в соціально-економічному середовищі, які ця сукупність елементів породжує. Адже, сукупність, яка має пов'язані поміж собою елементи, що вступаючи у взаємодію породжують нові феномени життя, є системою. У зв'язку з цим першим методологічним принципом, який має використовуватися в процесі вивчення та дослідження податкового потенціалу логічно є принцип системності. У найбільш загальному розумінні його сутність полягає у тому, що не можна розглядати досліджувану сукупність безвідносно до її складу та, навпаки, не можна досліджувати окремі елементи системи без розгляду властивостей усієї системи. Стосовно податкового потенціалу це проявляється в тому, що властивості податкового потенціалу, його кількісна оцінка не можуть бути визначені без знання про окремі об'єкти оподаткування.

Продовжуючи цю тезу, значимим є те, що податки, встановлені для утримання державних структур і фінансового забезпечення виконання ними функцій держави, передбачають наявність встановленого законом об'єкта оподаткування (майна, доходу). Вони не мають ні елементів конкретного еквівалентного обміну (плата), ні конкретного цільового призначення (відрахування), хоча частково ці елементи в податках і присутні.

Податкова система в кожній державі є однією з базових підвалин її економічної системи. У зв'язку з цим податки мають розв'язувати два завдання. Вони слугують державі для отримання тих доходів, які необхідні для вирішення її завдань. Поряд з цим фінансовим призначенням стягнення податків слугує й для здійснення певних політичних цілей, що здатні сприяти чи ускладнювати певні економічні процеси.

Не менш важливим є врахування й наступного аспекту. Сукупність окремих податків, що породжують нову цілісність – податкову систему, що має свій прояв в нових системних ефектах.

Справа полягає у тому, що податкова система – це система відкритого типу, тобто, з одного боку, вона підпадає під вплив зовнішніх факторів, а з іншого – сама здатна породжувати в системі вищого рівня імпульси та шоки стосовно своїх елементів та рівнозначних систем. Наприклад, зміна ставки оподаткування окремого податку певним чином відбивається на всій податковій системі, принаймні на її кількісних характеристиках, та має певний вплив на поведінку суб'єктів господарювання і відповідну динаміку всієї економіки.

Як відомо, принцип системності в сучасній науці було розвинуто далі – до принципу синергізму. Вже абсолютно достовірним науковим фактом є те, що взаємодія та взаємний вплив окремих елементів системи породжує нові явища та процеси. При цьому їх новизна виражається не лише в кількісних, а й якісних аспектах. Виникає ефект синергії, коли зміни керованих параметрів системи призводять не лише до адекватних змін усієї сукупності, а й до певного мультиплікативного (більшого або меншого) впливу. Найпростіший приклад подібного синергетичного впливу змін параметрів податкової системи – це податковий мультиплікатор.

Таким чином, принцип системності в процесі дослідження податкового потенціалу виявляється не лише у формі аналізу окремих його складових. Застосування цього принципу вимагає проведення аналізу функціонування податкового потенціалу та результатів такої дії, які виникають на ґрунті зв'язку та взаємовпливу елементів системи. Завдяки різній природі та різній складності елементів різного порядку, особливостям та складності взаємозв'язків (прямі, зворотні, нелінійні) й виникають ті феномени та явища, існування яких вимагає застосування принципу системності в дослідженні не лише морфології податкового потенціалу, а продуктів його функціонування.

Тобто складовими податкового потенціалу є, з однієї сторони, актуальний податковий потенціал із наявними відомими резервами, а з іншої – приховані резерви. Джерелами походження цих складових податкового потенціалу є офіційна та тіньова економіка, в яких знаходяться відповідно наявна та прихована бази оподаткування.

**Список літератури:** 1. Онішко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного

розвитку" Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004,. – 357 с., **2.** Лук'яненко І.Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2014. – 530 с., **3.** Коломиец А.А., Мельник А.Д. О понятиях налогового и финансового потенциалов // Налоговый вестник. – 2013. – Январь. – с. 2-9., **4.** Новий тлумачний словник української мови: У 4-х т. / Укладачі Яременко В.В., Сліпущко О.М. – Київ: Аконіт, 1999. Т.3. – 1115 с., **5.** Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. – Ірпінь, Академія державної податкової служби України, 2006. – 389 с., **6.** Яременко О.А. Механізм інституційних змін // Економічна теорія: Науковий журнал. 2012, №1. - с. 2-8.

**СУПРУНЕНКО С.А.**, доц. каф. менеджменту Університету державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

## **ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ - НЕВІД'ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВИ**

Для проведення ефективної фінансової політики державі необхідно мати систему податкового адміністрування, механізм якого забезпечував би запланований обсяг податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Метою податкового адміністрування є забезпечення планових податкових надходжень в бюджетну систему країни в умовах оптимального поєднання методів податкового регулювання і податкового планування надходжень в територіальних фіскальних органах.

Зміст податкового планування надходжень, як область наукових і прикладних знань, обумовлено, перш за все, тією функцією, яку воно виконує в системі інших автономних підсистем управління в податковому адмініструванні. Такою функцією відповідно до теорії менеджменту є планування [1,2]. У широкому сенсі зміст планування - наукове обґрунтування майбутнього поведінки системи, її частин, елементів, процесів і явищ[3].

Податкове планування надходжень - найважливіший елемент податкової та бюджетної політики держави, в процесі якого відповідні державні органи приймають рішення про внесення змін до податкового законодавства про скорочення державних витрат; розробляють заходи щодо поліпшення загальноекономічного стану в країні і створення необхідних умов для розвитку економіки.

Податкове планування включає роботу з прогнозування обсягів податкових надходжень з урахуванням інфляції і

валютного курсу, і на цій основі проводиться розрахунок доходів, що включаються до проекту на черговий фінансовий рік; розробку контрольних завдань по податках і зборах Державною фіскальною службою України.

Як показав аналіз літературних джерел [2,3,4,5] податкове планування надходжень, аналітична робота і, конкретно, якість прогнозів, якість аналітики, аналіз сукупності факторів, що впливають на податкові надходження, є ключовою ланкою в роботі територіальних фіскальних органів.

Так як основним фінансовим ресурсом для діяльності держави є податкові доходи, обґрунтоване планування їх надходжень можна вважати основою ефективного державного управління.

Сучасний рівень розвитку суспільних відносин в сфері оподаткування, а також постійне вдосконалення законодавства про податки і збори передбачають необхідність наукового аналізу відбуваються правових змін та осмислення тих організаційно-економічних механізмів, які використовуються державою для реалізації своїх інтересів при здійсненні податкових вилучень. Найбільш значущою в цьому відношенні є створення державою системи податкового планування надходжень в бюджетну систему України, правове оформлення якої покликане забезпечувати дотримання балансу інтересів держави і осіб, які виконують податкові обов'язки. Більшою мірою саме в рамках податкового контролю день у день відбувається реалізація державних інтересів у фіскальній сфері, що, природно, викликає підвищений інтерес до вивчення функціонування його своєрідного механізму планування.

Таким чином, функціонування органів державного податкового контролю неможливо без проведення всебічного економічного аналізу планування податкових надходжень в бюджетну систему країни. В зв'язку з цим особливого значення набувають розробка і застосування методики податкового планування надходжень в бюджетну систему України як одного з найбільш важливих інструментів здійснення державного податкового адміністрування.

Однак питання організації податкового планування надходжень, особливо при розробці концептуальних основ діяльності фіскальних органів щодо здійснення планування,

підготовки, затвердження та їх виконання, потребують подальшого розвитку.

Підводячи підсумок вищевикладеного, можна сформулювати наступне: цілі і завдання економічної і соціальної політики держави є визначальними для середньострокового податкового планування; податкове планування в Україні, з урахуванням стратегічних і короткострокових орієнтирів бюджетної та податкової політики, ставить задачу досягнення максимального рівня акумуляції податків і зборів в бюджетну систему країни; результативність роботи фіскальних органів в значній мірі залежить від рівня наукового обґрунтування методологічних принципів і методичних підходів до аналізу та податкового планування показників надходження доходів до бюджетів усіх рівнів; відсутність комплексного підходу до аналізу, податкового планування надходжень призводить до значних втрат доходів бюджетної системи і очікуваних до виконання витратних зобов'язань держави; податкове планування держави є невід'ємним елементом податкового механізму держави; податкове планування, здійснюване з урахуванням стратегічних і короткострокових орієнтирів бюджетної та податкової політики, забезпечення дохідної частини затверджених бюджетів, дозволяє своєчасно передбачити заходи, направлені на компенсацію втрачених доходів бюджетної системи, а також визначення податків, надходження яких в найменшій мірі залежать від кон'юнктури ринку.

**Список літератури:** 1. Меских К.А. Основы планирования бюджетных назначений в налоговых органах//Финансы и кредит . 2010. №3; 2. Крисоватий, А. І. Домінанти гармонізації оподаткування : національні та міжнародні вектори [Текст] : монографія / А. І. Крисоватий, В. А. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с.; 3. Иванов Ю.Б. Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий: Монография/Ю.Б. Иванов, В.В. Карпова, А.Н. Карпов.-Х.: ИНЖЭК, 2008. – 272с.; 4. Податкові надходження: методологія прогнозування : монографія / О.В. Зварич. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 444 с.; 5. Крисоватий, А. І. Планування та прогнозування податкових надходжень : навч. посіб. / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізима, В. В. Маслій. – Тернопіль : Економічна думка, 2011. – 260 с. – (До 50-річчя ТНЕУ).

## **СЕКЦІЯ 7 - КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІТИЧНОЇ ТА ОБЛІКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ**

**ТАРНОВЕЦЬКА К.К.**, студент ЧНУ ім. Юрія Федьковича

**МЕЛЬНИК О.І.**, ас. каф. економіки підприємства та управління персоналом ЧНУ ім. Юрія Федьковича

**МЕЛЬНИК А.Г.**, канд. екон. наук, ЧНУ ім. Юрія Федьковича

### **СУЧАСНІ РИСИ ОРГАНІЗАТОРА ВИРОБНИЦТВА**

Проблеми сьогодення пов'язані з питаннями ефективного управління виробництвом та раціонального використання ресурсів вимагають вивчення феноменів лідерства та керівництва, стилів керівництва та типових рис організатора підприємницької діяльності, зокрема виробничої. Як відомо, ефективне управління виробництвом сприяє стабільності та порядку у виробничих підрозділах, розв'язанню різноманітних проблем, сприятливому психологічному клімату у колективі, готовності кожного співробітника включатись у виконання складного виробничого завдання. Якщо організатор виробництва вміє ставити завдання, визначати засоби досягнення мети та методи контролю, управляти баченням працівників, мотивувати їх на продуктивну роботу та досягнення високих результатів, тоді колектив починає працювати як злагоджений механізм.

Щоб запобігти можливим негативним наслідкам через невиважені дії того чи іншого організатора виробництва будь-якого рівня, розробляються та втілюються на практиці відповідні правила та вимоги.

На сьогодні існує достатня кількість так званих «моделей» організатора, розроблених спеціалістами, які включають професійні та морально-особистісні вимоги. При цьому кожна така модель створювалася на основі реальної управлінської діяльності. Їх суть полягає в тому, що виділяються основні риси, вимоги, якими повинен володіти сучасний організатор, керівник, менеджер: організаторсько-ділові риси; професійні якості; особистісні риси характеру.

Безперечно, кожна людина – це особистість зі своїми

думками, поглядами та характером. Але для сучасного організатора виробництва цього недостатньо. Справжній керівник, менеджер, чи організатор повинен завжди чітко та якісно організовувати роботу на основі сучасних методів управління, адже саме він має необхідні повноваження для прийняття рішень із конкретних видів діяльності суб'єкта господарювання та несе всю повноту відповідальності за результати роботи очолюваного ним колективу. Модель організатора виробництва, запропонована Стівен Р. Кові [1], включає три блоки якостей успішного організатора:

1) загальні якості (високий рівень інтелекту, фундаментальні знання, достатній досвід);

2) конкретні якості (ідейно-моральні: світогляд, культура, мотивація; науково-професійні: знання, досвід, компетенція; організаційні якості: уміння добирати і розставляти кадри, планувати роботу, забезпечувати контроль; психофізичні якості: добре здоров'я, схильність до системного мислення, тренована пам'ять тощо);

3) специфічні особистісно-ділові якості (комунікабельність, емпатичність, стресостійкість, красномовство тощо) [2, с. 412].

Р. А. Кричевський виділяє такі якості сучасного організатора:

1) високий професіоналізм. Це є основою формування і підтримання авторитету керівника;

2) відповідальність і надійність. Дефіцит цих якостей ми постійно відчуваємо в нашому повсякденному житті;

3) упевненість у собі, уміння впливати на своїх підлеглих. Успіх управлінської діяльності багато в чому визначається саме цією рисою, тому що, по-перше, у важкій ситуації можна покласти на такого керівника; по-друге, упевненість керівника передається підлеглим, і вони діють відповідним чином; і, по-третє, це важливо при контактах з іншими організаторами, керівниками;

4) самостійність. Організатор повинен мати свою позицію, свою особисту точку зору і підтримувати таку самостійність у підлеглих;

5) творче вирішення завдань, прагнення до успіху [3, с. 45].

Отже, щоб максимально проявити себе обізнаним зі справою організації виробництва, завоювати довіру партнерів, необхідно

дотримуватися ряду порад: не лякатись важкорозв'язуваних завдань; серед багатьох завдань і проблем вибрати головні, пріоритетні та сконцентрувати на них увагу; розподіл великої проблеми на ряд менших і поступово їх вирішувати; вміти за необхідності сказати тверде "ні"; починати робочий день із вирішення найбільш важких і неприємних справ; хто чітко планує, той виграє; приділяти постійну увагу своєму здоров'ю; щодня виділяти час для вивчення спеціальної літератури, підвищення професійного рівня; постійно аналізувати власне життя, вчитись на власних помилках; уважно слухати інших, але рішення приймати самим; прагнути до ділових стосунків, відокремлюючи їх від дискусій і суперечок, що не стосуються справи; визначати суть інтересів у процесі ділового спілкування та підприємництва; при наближенні неприємностей сміливо йти назустріч, щоб або їх заблокувати, або, у крайньому разі, послабити неприємні наслідки.

Яким би компетентним, досвідченим не був керівник, він не має права зупинятися у своєму розвитку, оскільки це може призвести не лише до його неадекватності у ділових ситуаціях, а й зниження конкурентоспроможності виробництва. Адже організатор виробництва – це людина, яка бере на себе обов'язок довести свою справу до першості.

**Список літератури:** 1. *Стівен Р. Кові 7 звичок надзвичайно ефективних людей* / Р. Кові Стівен. – К. : КСД, 2012. – 384 с. 2. *Шепель В.Л. Менталітет керівника. управлінське мислення.* – К. : Народна освіта, 2010. – 441 с. 3. *Кричевський Р.Л. Якщо Ви – керівник ... Елементи психології менеджменту в повсякденній роботі.* – М. : Справа, 2003. – 352 с.

**ЦЕЛОВАЛЬНИКОВА О.В.,** студент НТУ «ХПІ»

## **ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ РАЦІОНАЛІЗАТОРСЬКОЇ ПРОПОЗИЦІЇ**

В даний час раціоналізаторська діяльність продовжує залишатися надзвичайно ефективною, вона вносить значний вклад в удосконалення техніки, технології, організацію виробництва, особливо на великих промислових підприємствах. Перед керівниками підприємств виникають задачі прогнозування, оцінки ризиків і створювання ефективної системи управління.



Рационалізація є невід'ємною складовою виробництва, спрямована на його вдосконалення, здебільшого шляхом економії, що сприяє досягненню економічного ефекту [3].

Впровадження раціоналізаторської пропозиції приймається на основі економічного або іншого позитивного ефекту, що визначається з урахуванням обсягу виробництва нової продукції на етапі впровадження. Річний економічний ефект, одержуваний господарюючими суб'єктами в результаті використання раціоналізаторських пропозицій або продукту з його застосуванням, являє собою приріст доходу, який виражається у вигляді:

- зниження собівартості продукції за рахунок економії і (або) більш ефективного використання наявних ресурсів, так і за рахунок підвищення продуктивності праці;
- приросту валової, облікової або чистого прибутку;
- сумарної економії трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;
- зростання чистих продажів (виручки від реалізації продукції), обумовлених підвищенням ціни реалізації одиниці продукції або збільшення обсягу реалізованої продукції [1].

Розрахунки економічного ефекту у результаті використання раціоналізаторських пропозицій здійснюються з застосуванням методів абсолютної або порівняльної ефективності на етапі запровадження інновацій в господарський оборот протягом розрахункового року. За пропозицій, які не мають аналога, розраховується абсолютна ефективність. Отже, корисність визначається шляхом виявлення частки прибутку, витрат та витрат, обсягів продажу, економії ресурсів, що припадають на даний раціоналізаторську пропозицію, або шляхом зіставлення обсягів ефекту (розміру річних продажів, собівартості, прибутку, економії ресурсів), досягнутого на підприємстві, на якому використано раціоналізаторську пропозицію, зі значеннями тих же показників, отриманих у результаті використання аналога. Різниця в значеннях обсягів корисних результатів, розрахованих на основі методу порівняльної ефективності, становить річний економічний ефект від впровадження раціоналізаторської пропозиції [2].

Таким чином, економічна ефективність раціоналізаторської діяльності на підприємстві виражається в збільшенні випуску

продукції, поліпшенні якості продукції, зниження втрат від виробничого браку та відходів, скорочення виробничого циклу, економії матеріальних та енергетичних ресурсів, зниження собівартості продукції, зростання продуктивності праці і його полегшення. Також, є складним і тривалим процесом комерціалізація, що починається з моменту розробки і створення об'єкта інтелектуальної власності і завершуються його виходом на ринок. Необхідність комерціалізації передбачає отримання прибутку від впровадження або продажу інноваційного продукту[4]. Для розрахунку реальної економії від впровадження пропозицій враховують тільки ті статті витрат на виробництво продукції, які дійсно змінюються в результаті впровадження даної пропозиції. Всі витрати, пов'язані з впровадженням пропозиції, віднімають з економії.

**Список літератури:** 1. Андрощук Г.А. Раціоналізаторська діяльність за кордоном [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/artushkova/library/androchuk.htm> 2. Бутнік-Сіверський О.Б. Раціоналізаторство — складова інноваційної діяльності в умовах розвитку економіки знань // 36. Питання інтелектуальної власності.-2007.-№5.-С.215-232. 3. Прахов Б. Раціоналізаторська пропозиція як об'єкт охорони інтелектуальної власності // Інтелектуальний капітал. – № 7–8. – 2002. – С. 46–50. 4. Тимофеев Д.В. Теоретические подходы к составляющим процесса коммерциализации интеллектуальной собственности / Д.В. Тимофеев // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки. – Новополоцк : УО «Полоцкий государственный университет», 2015. – № 13. – С. 33-39

**ЮРЬЕВА И.А.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАиУ НТУ «ХПИ»  
**АТОВ А.**, студент каф. ЕАиУ НТУ «ХПИ»

## **АНАЛИЗ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПОДХОДОВ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ИССЛЕДОВАНИИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

В условиях внедрения элементов социального управления необходимо постоянно совершенствовать процесс мотивации трудовых ресурсов. Через потребности отражается процесс и алгоритм их восхождения от простых (пища, жилище, безопасность) до сложных (самоутверждение, самосовершенствование, самоуправление). Если мотивация основана на удовлетворении высших потребностей, то такой человек склонен к самоуправлению, самоменеджменту. Для

удовлетворения высших потребностей предварительно должны быть удовлетворены первичные потребности, при необходимости возрастания эффективности производственной и управленческой культуры.

В системе оплаты труда особое место занимает стимулирование, как основная функция, связанная с процессом активизации деятельности людей и коллективов путем использования стимулов, рычагов и способов формирования интересов и мотивов деятельности. Отсюда следует, что функция стимулирования основывается на процессах мотивации, преобразуя их в стимулы, воздействующие на поведение и деятельность преимущественно коллективов предприятий.

Наиболее действенно в настоящее время экономическое стимулирование работников предприятий. Самый чувствительный стимул, применяемый к работнику - размер заработной платы и своевременность ее выплаты. Размер заработной платы сопоставляется с прожиточным минимумом с учетом цен на формирование потребительской корзины и другими показателями и служит критерием уровня жизни населения. О недейственности экономических стимулов в период спада производства и кризиса, переживаемого экономикой страны на стадии реформирования, свидетельствует значительный разрыв в доходах между богатыми и бедными.

Гуманизация как основная функция социального управления и одного из принципов социальной ответственности отражает его характер и роль человеческого фактора как субъекта и объекта в психологии управления. Как уже отмечалось, человек в системе социального управления - не только фактор производства и средство достижения цели, но и основополагающая цель менеджмента. Поэтому функция гуманизации управленческих отношений и всей системы общественных отношений в условиях переориентации кадров мировой экономики на глобальное мышление приобретает особое значение.

В первую очередь гуманизация отношений касается этики деятельности, природы и механизмов воздействия морали как одной из сторон социальной деятельности человека, особой формы общественных отношений и сознания. Этика как система знаний обобщает и систематизирует принципы морали, формируемые в процессе развития общества, представляет собой основу

нравственного воспитания, формирования активной жизненной позиции в концепции социальной ответственности.

Состав черт профессиональной этики определяется как кодекс руководителя или менеджера. Предполагается, что социально ответственный исполнитель (руководитель, служащий):

- убежден в полезности своего труда не только для себя, но и для других и общества в целом;
- исходит из того что люди, окружающие его сотрудники, хотят и умеют работать, стремятся реализовать совместную деятельность;
- верит в бизнес, расценивает его как привлекательное творчество, относится к бизнесу как к искусству;
- признает необходимость конкуренции, но понимает и необходимость сотрудничества;
- уважает себя как личность, а любую личность как себя;
- уважает любую собственность, государственную власть, общественное движение, социальный порядок, законы;
- доверяет себе и другим, уважает компетентность и профессионализм;
- ценит образование, науку и технику, информатику, культуру, экологию;
- стремится к нововведениям;
- является гуманистом.

**Список літератури:** **1** Хандій О.О. Управління персоналом підприємства: концептуальне визначення та механізми розвитку : монографія взаємодії / О.О. Хандій. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 240 с. **2.** Церкасевич Л. В. Сучасні тенденції соціальної політики в країнах Європейського союзу. – СПб., 2012. – С. 33. **3.** Міжнародний стандарт ISO/FDIS 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ksovok.com/doc/iso\\_fdis\\_26000\\_rus.pdf](http://www.ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf)

**ЮР'ЄВА І.А.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»  
**СТЕФАНОВА К.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **АНАЛІЗ СТРУКТУРНИХ СОЦІАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ДОСЛІДЖЕННІ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

В умовах глобалізації економіки необхідно систематизувати стратегії використання поняття «трудові ресурси». В сучасній

економічній літературі загальновідомим є розуміння трудових ресурсів як частини населення конкретної країни, яким притаманно сукупність фізичних і духовних здібностей та які мають змогу брати участь у трудовому процесі. У цьому визначенні поряд із кількісною оцінкою трудових ресурсів (частина населення країни) враховується і їх якісна сторона (володіє фізичними і духовними здібностями). Такий підхід дозволяє комплексно розглядати трудові ресурси, як основу економічного потенціалу підприємства та країни в цілому. Взагалі аналіз забезпеченості підприємства робочою силою передбачає виконання плану по чисельності і складу працюючих. Для цього потрібно: проаналізувати загальну забезпеченість підприємства робочою силою. Для цього визначається виконання плану по чисельності за групами і категоріями працюючих та питома вага промислово-виробничого персоналу і непромислового персоналу до загальної чисельності працюючих. При цьому більш висока забезпеченість підприємства виробничим персоналом, являється позитивним фактором, бо виробничий персонал виробляє продукцію, а непромисловий персонал лише допомагає її випуску. Підприємство планує свою чисельність з певного обсягу випуску товарної продукції. Зміна в обсязі випуску продукції призводить до зміни чисельності працюючих.

Світовий досвід аналізу стратегій взаємодій нових тенденцій трудових відносин та їх структури передбачає декілька типів, яким притаманно полегшення, інтелектуалізація (роботизація) праці, поступова заміна живої праці на автоматизовану, спрощення логістики трудового процесу (сумісництво професій, взаєморотація персоналу). В сучасних умовах ведення бізнесу (глобалізація, корпоративна соціальна відповідальність) на перший план постає задача створення, накопичення, безпечної передачі та застосування інформації, що в свою чергу викликає потребу необхідності змін в структурі зайнятості трудових ресурсів. Кожна ланка рівнів в дереві ієрархій потребує кількісних і якісних змін: питома вага рутинної роботи зменшується та замінюється комп'ютерним програмним забезпеченням. З кожним рівнем збільшується інтелектуальний рівень завдань робітників та керівництва. Стратегії, які застосовуються у глобалізованій економіці, повинні узгоджуватися із елементами політики соціальної відповідальності - відповідальності суб'єктів бізнесу за

дотримання норм і правил, певних або невизначених законодавством (в області етики, екології, доброчинності). В трудових відносинах повинно існувати свідоме відношення суб'єкта соціальної діяльності до вимог соціальної необхідності, громадянського обов'язку, соціальних завдань, норм і цінностей, розуміння наслідків здійснюваної діяльності для певних соціальних груп. Недолугий відказ від живої праці та запровадження стратегії спрощення праці призвели у розвинутих країнах до безробіття працездатного населення. При застосуванні цих стратегій необхідно змінювати структуру зайнятості, при якій високий рівень технологій змінює відсоток виробничого та невиробничого персоналу. Зміни на підприємстві впливають на форму саморегуляції особистості, яка виражається в усвідомленні себе причиною вчинків і їх наслідків і в усвідомленні і контролі своєї здатності виступати причиною змін (або протидії змінам).

**Список літератури:** 1. Кретова А.В. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні за участі держави: механізм взаємодії / А.В. Кретова, Н. Березовська // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – 2011. – Вип. 194. – С. 115-123. 2. Церкасевиц Л.В. Сучасні тенденції соціальної політики в країнах Європейського союзу. – СПб., 2012. – С. 33. 3. Міжнародний стандарт ISO/FDIS 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ksovok.com/doc/iso\\_fdis\\_26000\\_rus.pdf](http://www.ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf)

## **СЕКЦІЯ 8 - ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО- КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

**ДЯЧЕНКО Т.А.**, канд. екон. наук, ст. викл.

### **ПРОБЛЕМА ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Роль інвестицій в економіці країни важко переоцінити, вони сприяють збільшенню зайнятості, обсягів сукупного виробництва, доходів, уможливають упровадження нових технологій, новітніх форм менеджменту, забезпечуючи економічне зростання в країні.

Особливої ролі у сучасних умовах набувають прямі іноземні інвестиції (ПІІ) та засновані на них транснаціональні корпорації. За даними ЮНКТАД [4] за період з 1990 р. до теперішнього часу складається загальна тенденція до збільшення ПІІ в світі, та, як наслідок, зростання виробництва іноземних філій транснаціональних корпорацій, їх експорту та зайнятості.

Галузевий розподіл світових прямих іноземних інвестицій свідчить про те, що найбільша їх кількість сконцентрована у автомобілебудуванні, нафтовій та газовій промисловості, комунальних послугах, телекомунікаціях, електротехнічній та електронній галузі, металургії та гірській промисловості, торгівлі тощо [1].

Крім того, складається довгострокова тенденція до збільшення світових ПІІ в сфері послуг.

В Україні спостерігалась тенденція до збільшення ПІІ з 2010 р. по 2014 р. Так, у 2010 р. ПІІ в Україну склали 39 175,7 млн. дол., а у 2014 р. 57056,4 млн. дол. [2].

Загальний обсяг ПІІ в економіку України у 2015 р. склав 43371,4 млн. дол., їх структура за країнами-інвесторами свідчить про наступне. Найбільшими країнами експортерами капіталу в Україну, сукупна частка яких в загальному обсязі ПІІ в Україну складає 89 %, є Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські Острови, Франція, Швейцарія, Італія, Польща, США, Угорщина [2].

Найбільше вкладаються ПІІ в Україні в фінансовий сектор, торгівлю, ремонт, операції з нерухомістю, підприємницькі послуги,

що дозволяє зробити висновок про те, що головною метою інвестування в Україну є прагнення світових ТНК до використання українського ринку для отримання швидкого прибутку.

Структуру експорту капіталу України у 2015 р. свідчить про те, що ПІІ з України переважно розміщені в таких країнах як Кіпр, Російська Федерація, Латвія, Віргінські Острови, Польща, сукупна частка яких в загальному обсязі відтоку ПІІ з України складає 98,4 %, а переважна частка належить Кіпру – 93,7 %. Загальний обсяг ПІІ з України в економіку країн світу у 2015 р. склав 6210 млн. дол. [3].

Таким чином, Україна бере участь в процесах міжнародної міграції капіталу. Однак, для активізації інвестиційної діяльності в Україні та підвищення її ефективності необхідним є впровадження певних заходів державою, серед яких основними є наступні: створення сприятливих соціально-політичних та економіко-правових умов для внутрішнього та зовнішнього інвестування на макrorівні, зниження процентної ставки, коригування податкової політики, в тому числі в напрямку надання податкових канікул, пільгового оподаткування та кредитування в першу чергу в сферах, де створюється найбільша додана вартість, наукоємних, високотехнологічних виробництвах, розвиток яких сприятиме економічному зростанню на інноваційній основі.

**Список літератури:** 1. Мельников А.Б., Снимицкова И.В., Лазгив М.М. Некоторые противоречия внешнеэкономической экспансии ТНК / А.Б. Мельников, И.В. Снимицкова, М.М. Лазгив // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экон. Экол. – 2014. – №5 (28). – С.128 –135. 2. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – 2016. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіці країн світу [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – 2016. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. World Investment Report [Electronic resource] / Official site UNCTAD. – 2016. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf)

**КАЛЮЖНА К.Ю.  
БОБРОВСЬКА О.В.**

## **ПОРІВНЯННЯ КОРУПЦІЇ ТА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

На сучасному етапі розвитку економіки України є актуальними проблеми тіньової економіки та корупції. Дані



об'єкти дослідження вже тривалий час привертають увагу не тільки науковців та працівників правоохоронних органів. Спостерігається підвищення уваги також зі збоку ЗМІ та громадських організацій, що свідчить про інтерес до цих проблем у суспільстві.

Проблемі корупції у системі державної служби присвячена стаття О.Я. Прохоренко, у якій головним чинником корумпованості українського суспільства О.Я. Прохоренко називає тінізацію економіки.

Тіньова економіка та корупція становлять невід'ємну частину так званого «сірого ринку» або «неформальної економіки». Спроби подолати ці негативні явища йдуть вже достатньо тривалий час, але щоб знайти правильне рішення, необхідно дослідити причини та механізми функціонування тіньової економіки та корупції.

Слід зауважити, що механізми функціонування цих двох явищ кардинально різняться. Причиною виникнення корупції слід вважати неефективні формальні правила, що, в свою чергу, впливають на збільшення трансакційних витрат бюрократичних процедур[1, 2]. Дані витрати можна звести до мінімуму шляхом укладання корупційної угоди. Умовою такої угоди є те, що чиновник, використовуючи своє посадове положення, надає клієнтові необхідні послуги в обмін на хабар. Отже, наслідками корупції є руйнація системи управління і національної стабільності, додаткові витрати суб'єктів для покриття трансакційних витрат, зниження економічної продуктивності.

В той же час однією з причини виникнення тіньової економіки є ті самі неефективні формальні правила, котрі унеможливають ведення бізнесу. Але механізм подолання бюрократичних процедур у тіньової економіки принципово інший: В складних умовах ведення господарської діяльності суб'єкт економіки повністю переходить в тінь та не дотримується жодних формальних правил. Наслідками цього явища є зниження ефективності кредитно-фінансової системи, погіршення інвестиційного клімату, руйнація соціальної інфраструктури, міграція капіталу з країни.

На основі вищерозглянутого матеріалу можна сказати, що обидва явища обумовлені однією і тією ж причиною підвищення рівня трансакційних витрат бюрократичних процедур через неефективність формальних правил, але механізми адаптації до

них принципово різні.

Проблема тіньової економіки та масової корупції є системною проблемою для національної безпеки країни, вирішити яку можливо шляхом реалізації широкого цілеспрямованого комплексу заходів у всіх сферах життєдіяльності держави та суспільства.

Для подолання цих вкрай небезпечних явищ необхідно ліквідувати зони правового вакууму, які провокують розширення «тінізації» та криміналізації вітчизняної економіки, не дають можливості залучати до відповідальності за злочини, здійснені, у сфері ринкових відносин. Правові заходи боротьби з тіньовою економікою повинні включати також законодавчі акти про попередження зловживань та злочинів на ринку цінних паперів та ін.

Успіх боротьби з тіньовою економікою і корупцією можливий лише за умови свідомої масової підтримки цієї боротьби в суспільстві, а це, в свою чергу, можливо тільки при наявності високої довіри громадян до державних інститутів влади і управління. Отже, основним заходом боротьби є підвищення ефективності формальних правил.

**Список літератури:** 1. Абрамов Ф.В.- Корупція: визначення та сфера існування / Ф.В. Абрамов // Вісник Міжнародного слов'янського університету, серія «Економіка».-2004.-т.7,№1,с.45-49. 2. Абрамов. Ф.В. Трансакційні витрати корупційної угоди / Ф.В. Абрамов // Вісник НТУ «ХПІ». Тематичний випуск «Технічний прогрес і ефективність виробництва».-2005.-№1.с.273-282.

**КЛОЧКО В.М.**, канд. екон. наук, викладач, Харківський торговельно-економічний коледж КНТЕУ

## **ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ НА РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СВІТІ**

Перспективи розвитку фінансово-кредитної системи в світі пов'язано зі зміною технологічних укладів, які є сукупністю технологій і виробництв одного рівня.

У 1920-ті роки Микола Кондратьєв описав в своїх роботах періодичні цикли (тривалістю 48-55 років) змінюваних підйомів і спадів світової економіки. Йозеф Шумпетер у 1939 році у своїй книзі «Ділові цикли» підтримав і розвинув закономірність,

виявлену Кондратьєвим.

У своїй роботі «Теорія довгострокового техніко-економічного розвитку» [1] Сергій Глазьев написав, що в другому десятилітті ХХІ століття сформується відтворювальних система шостого технологічного укладу. Ключові напрямки його розвитку: біотехнології, засновані на досягненнях молекулярної біології та генної інженерії, нанотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи. На сьогоднішній день в розвинених країнах домінують технології п'ятого укладу (ключовим фактором є мікроелектроніка та програмне забезпечення) і формуються технології шостого технологічного укладу.

Що стосується України, то В.М. Геєць та В.П. Семиноженко у книзі «Інноваційні перспективи України» [2] відзначили, що у технологічній частині капітальних вкладень України (технічне переозброєння і модернізація) на 83 % домінує 3-й технологічний уклад і лише 10 % припадає на 4-й; 6,1 % - на 5-й; 0,9 % – на 6-й. У той же час в розвинених країнах світу більше 90 % інвестицій вкладається в п'ятий і шостий технологічні уклади.

Змінюються технологічні уклади в світовій економіці і також змінюється фінансово-кредитна система. Фантаст Артур Кларк, який служив в роки Другої світової війни в британських ВПС, припустив, що людство буде вести розрахунки в еквівалентах кіловат-години. Він передбачив, що в 2016 році буде введена єдина світова валюта - кіловат-годину.

Можливо майбутнє грошей за цифровою (електронною) валютою. Цифрова валюта біткоіни є одним з найприбутковіших об'єктів інвестиції. Заснована на біткоіні електронна платіжна система була запущена в 2009 році Сатосі Накамото. Він запропонував електронну платіжну систему, засновану на математичних обчисленнях. Біткоіни генеруються за допомогою спеціального програмного забезпечення криптографічних завдань (чим більшу частину ресурсу комп'ютера віддає мережі людина, тим швидше наповнюється його електронний гаманець). Угоди можуть бути повністю анонімними – шифрувальну система оберігає особистість і електронний гаманець користувача. Заздалегідь відоме граничне число біткоінів, які можуть перебувати в обігу (21 млн.), не дозволяють цій віртуальній валюті знецінитися.

Висновки з вищевикладеного наступні, щоб бути конкурентоспроможним на світовому ринку з урахуванням переходу економіки до шостого технологічного укладу, необхідно створити фінансово-кредитну систему, яка буде сприяти вкладенню капітальних коштів у великі проекти, пов'язані з точками зростання і прориву на світовому ринку. Наздоганяючий розвиток України дозволяє на першому етапі вкладати фінансові ресурси в галузі, які є ядром нового технологічного укладу, що дозволить зекономити значні кошти, але надалі інновації потребують значних витрат на наукові експерименти.

**Список літератури:** 1. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. / С.Ю. Глазьев — М.: ВладДар, 1993. — 310 с. 2. Геец В.М. Инновационные перспективы Украины / В.М.Геец, В.П.Семиноженко. – Харьков: Константа, 2006. – 272 с.

**ПОБЕРЕЖНА Н.М.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ПИТАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ**

Протягом останнього десятиліття перед центральними банками України постає нагальне питання щодо забезпечення та підвищення фінансової стабільності національних банків та фінансової системи загалом.

Закон України «Про Національний банк України» розглядає грошово-кредитну політику як «комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених цим Законом засобів та методів» [1]. При цьому велике значення приділяється фінансової стабільності, до якої НБУ пропонує відносити «стан фінансової системи, в якому вона здатна належним чином забезпечити можливість ефективно виконувати свої ключові функції, такі як фінансове посередництво та забезпечення здійснення платежів, і таким чином сприяти стійкому економічному зростанню, а також протистояти негативному впливу кризових явищ на економіку» [1].

Сьогодні фінансова система вважається стабільною, якщо:

- 1) вона ефективно перерозподіляє ресурси від власників

заощаджень до інвесторів,

2) фінансові ризики ретельно оцінюються та адекватно управляються,

3) фінансова система здатна абсорбувати шоки без значних негативних наслідків.

Задля підтримки фінансової стабільності в країні, для забезпечення своєчасного виявлення і мінімізації ризиків, які загрожують банківській та фінансовій системі держави за указом президента було утворено Раду з фінансової стабільності, основними задачами якої є:

1) виявляти, аналізувати та здійснювати оцінку загроз та системних ризиків;

2) проводити моніторинг поточних та потенційних зовнішніх і внутрішніх загроз та системних ризиків;

3) виявляти ознаки нестійкого фінансового стану банківської системи, а також обставин, що загрожують її стабільності;

4) здійснювати підготовку рекомендацій щодо мінімізації системних ризиків;

5) розробляти ефективні механізми співробітництва та координації дій із забезпечення фінансової стабільності держави;

6) вдосконалювати законодавче регулювання в банківській та фінансовій сфері;

7) взаємодіяти в установленому порядку з міжнародними організаціями, зокрема з Європейською радою з системних ризиків, Банком міжнародних розрахунків, Міжнародним валютним фондом, Світовим банком, Європейським центральним банком, та відповідними органами іноземних держав з питань, що належать до її компетенції.

НБУ України сприяє фінансовій стабільності шляхом:

1) здійснення макропруденційного аналізу, проведення макрострестестування банківської системи з метою виявлення системних ризиків.

2) розроблення та імплементації інструментів макропруденційної політики для запобігання кризам.

3) участі у підготовці законодавства, що регулює діяльність банківського сектору.

4) підтримки банківської системи як кредитор останньої інстанції.

5) контролю фінансової стійкості окремих банків насамперед системно важливих, у тому числі за допомогою стрес-тестування.

6) нагляду за платіжними системами та системами розрахунків.

7) співпраці з іншими державними органами, які здійснюють внесок у забезпечення фінансової стабільності.

**Список літератури:** 1. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

**СИРОМ'ЯТНИКОВА О.В.**, ст. викл. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**МІШИНА Т.В.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ**

В умовах нестабільності фінансової системи діяльність комерційних банків характеризується підвищеним рівнем ризику та загрозою погіршення їх фінансової стійкості і, як наслідок, фінансового стану. Значний вплив на банківську систему мали проблеми форс-мажорного характеру, такі як анексія Криму та військові дії на Донбасі, що зумовило масу збитків для банків, викликаних втратою відділень, готівкових коштів, заставного майна та іншого забезпечення за кредитами, збільшилась частка прострочених кредитів, посилилась девальвація національної валюти, а зниження довіри до банків спровокувало значний відтік депозитних ресурсів [1].

Запорукою стабільного розвитку банківської системи є фінансова стійкість кожного комерційного банку, яка виступає одним з головних чинників формування довіри з боку вкладників, партнерів та інвесторів, що дасть змогу зростання показників капіталізації банківської системи України, бо повернення коштів у банківську систему є значним потенціалом для розвитку. Необхідно, щоб забезпечення фінансової стійкості банку було не лише короткочасним досягненням, а й їх стратегічним пріоритетом.

Аналізуючи визначення поняття фінансової стійкості банку, що наведені в науковій літературі, можна виділити кілька

підходів. Згідно з першим, банк можна вважати фінансово стійким, коли певні показники, що характеризують його фінансовий стан, відповідають оптимальним значенням [2, 3, 4, 5].

Згідно з другим підходом, фінансова стійкість банку визначається як динамічна категорія, інтегральна характеристика спроможності банку як системи трансформування ресурсів і ризиків з максимальною ефективністю і мінімальним ризиком виконувати свої функції, не зважаючи на вплив екзогенних та ендогенних факторів [6, 7].

Третій підхід ототожнює фінансову стійкість банку з ліквідністю та платоспроможністю [2, 3, 8], але більш доречно вважати їх тільки складовими фінансової стійкості, яка є значно ширшим поняттям.

Згідно з наступним підходом, фінансова стійкість ототожнюється з прибутковістю банку [9]. Слід зауважити, що регулярне отримання прибутку є однією з необхідних умов фінансової стійкості банку, але ці поняття не є тотожними. Для забезпечення фінансової стійкості більш важливим є стабільність отримання прибутку, його обсяги та джерела.

Узагальнення підходів до визначення фінансової стійкості банку, доводить, що сукупність вищенаведених визначень розкриває сутність цього поняття лише частково, а не розкриває всебічно.

Згідно з нормативними документами Базельського комітету фінансово стійким визнається комерційний банк, результати діяльності якого відповідають встановленим вимогам, адаптованим національним регулятором до реалій вітчизняної банківської системи. Базель розглядає фінансову стійкість не як термін, але як комплекс позитивних нормативних значень, що забезпечують стабільну роботу банку [1].

На основі узагальнення досліджених підходів визначимо, що фінансова стійкість банку – це динамічний інтегральний показник, який є складовою загальної стійкості і характеризує здатність банку протидіяти негативному впливу екзогенних та ендогенних факторів за умови підтримання показників ліквідності, платоспроможності та прибутковості на необхідному рівні.

**Список літератури:** **1.** Сиром'ятникова О.В. Застосування Базель III як запорука підвищення фінансової стійкості банківських установ / О.В. Сиром'ятникова, Ю.О. Іванова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 60 (1169). – С. 110-114. **2.** Антонов Н.Г. Денежное обращение, кредит и банки / Н.Г. Антонов, М. А. Пессель. – М. : Финстатинформ, 1995. – 272 с. **3.** Васюренко О.В. Управління діяльністю банку: методологія і практика / Васюренко О.В. – Суми: УБС НБУ, 2008. – 230 с. **4.** Галицька Е. Удосконалення системи показників ліквідності комерційних банків / Е. Галицька, Л. Висоцька // Банківська справа. – 2002. – №2. – С.19–25. **5.** Герасимова Е.Б. Феноменология анализа финансовой устойчивости кредитной организации / Е.Б. Герасимова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 392с. **6.** Васькович І.М. Деякі аспекти фінансової стійкості комерційного банку / І.М. Васькович // Формування ринкових відносин в Україні. –2004. – № 2 (33). – С. 40 – 43. **7.** Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності :підручник / А.М. Герасимович. – К.: КНЕУ, 2006. – 600 с. **8.** Крухмаль О.В. Оцінка фінансової стійкості як динамічної характеристики банку / О.В. Крухмаль // Вісник УАБС. – 2007. –№ 1(22). – С. 75-78. **9.** Остап С. Деякі аспекти прибутковості та фінансової стійкості комерційного банку / С. Остап // Вісник НБУ. – 2001. – №2. – С. 41-49.



## **СЕКЦІЯ 9 - ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**АЛЕКСАНДРОВА В.О.**, ст. викл. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**ЛЕГОЦЬКА Ю.І.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

**МАРИЧ В.В.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

### **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФАКТОРИНГУ В УКРАЇНІ**

Сучасні умови економічного розвитку змушують підприємства стикатися з такими проблемами як гострий дефіцит фінансових ресурсів, що не дає їм змоги стабільно розвиватися. Так, досить вагомою проблемою є несвоєчасне та недобросовісне погашення фінансових зобов'язань позичальниками, що призводить до нестачі обігових коштів підприємства. Цю проблему не завжди можна вирішити за допомогою банківського кредиту, оскільки він є важкодоступним для більшості позичальників в Україні та зокрема потребує застави майна, що спричиняє великий ризик для підприємства. За таких умов ефективним механізмом фінансування бізнесу, що допомагає зменшити дебіторську заборгованість підприємств, є факторинг.

Теоретичними і практичними питаннями щодо проблем управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу серед українських вчених займаються такі автори як О.І. Пальчук, Н. О. Кожель, О.В. Добровольська, Г.Є. Шпаргало, Н.В. Наконечна та інші.

Так, О. Пальчук аналізує специфіку факторингових операцій та їх переваги для постачальника та дебітора [1], Н. Кожель дослідила передумови активації ринку факторингових послуг в Україні, сучасний стан ринку та його перспективи розвитку [2], О. Добровольська визначила проблеми розвитку факторингових послуг та розкрила переваги та недоліки факторингу як сучасного інструменту розрахунково-платіжних взаємозв'язків[3].

Факторинг - це діяльність, пов'язана з кредитуванням підприємства шляхом викупу його дебіторської заборгованості фінансовим посередником – фактором (банком, страховою

компанією, спеціалізованою фірмою), що супроводжується елементами інформаційного, страхового, юридичного та бухгалтерського обслуговування [4]. Поняття факторингу чітко визначено у Цивільному та Господарському кодексі України [5,6].

У нашій країні ринок факторингу почав розвиватися досить недавно та переважно серед банків. Стримуючим чинником є те, що факторинг – високотехнологічна послуга, тому нею не можуть займатися фактори, які не мають достатнього досвіду, технологій і кваліфікації, а також ті, хто хотів би це робити спонтанно. На думку фінансистів, основними активними гравцями на ринку факторингових послуг в Україні були та певною мірою залишаються: Укрсоцбанк, Укрексімбанк, Райффайзен Банк Аваль, Приват-Банк, ОТП Банк, Unicredit Bank, компанії «Арма Факторинг» та Укрфактор.

Факторингові послуги, у відмінності від кредиту, є більш ефективним варіантом для суб'єктів господарської діяльності. По-перше, дана послуга вигідна для виробника, якому, після відвантаження продукції, вигідно щонайшвидше отримати кошти для подальшого розвитку бізнесу. Оскільки за допомогою факторингу можна одержати 75-90 % суми поставленого товару, то ця послуга вигідна для малих і середніх підприємств, що відчують нестачу фінансових коштів, пов'язану з труднощами невчасного погашення боргів дебіторами, а також обмеженістю доступних джерел кредитування.

Важливо звернути увагу на основні напрями факторингових послуг: покриття фінансових ризиків; управління дебіторською заборгованістю; фінансування поставок товарів (послуг); оцінювання платоспроможності покупця.

Між фактором (факторинговою компанією або банком) і постачальником полягає письмовий договір, в якому відображається перелік істотних умов, до яких обов'язково належать ті, що захищають інтереси сторін – взаємні зобов'язання і відповідальність сторін, розмір кредиту і плати за факторингове обслуговування, вид факторингу.

Враховуючи класифікацію факторингових послуг необхідно звернути увагу на таку ознаку як розрахунки з постачальниками з правом регресу і без права регресу. Оскільки банки не бажають брати на себе відповідальність за кредитні ризики, які виникають у разі непогашення боргу покупцем, то в Україні існує тільки

факторинг із регресом. Перевага такого факторингу у тому, що у разі неотримання заборгованості з дебітора через визначений строк, банк має право вимагати погашення боргу з клієнта, тобто не дивлячись на те, що ліквідний ризик банк-фактор бере на себе, кредитний ризик залишається на продавцеві. Це по суті є короткостроковим фінансуванням.[3, с. 167-168].

Необхідно виділити основні труднощі розвитку в Україні факторингових послуг:

1) переважання банків, для яких серед інших послуг факторинг займає лише частину портфеля, тоді як для спеціалізованих компаній цей вид операцій є профільним;

2) оскільки факторинг не є аналогом кредиту, то використання банком ідентичної схеми при проведенні факторингу є нецільовим;

3) дефіцит кваліфікованих спеціалістів при здійсненні факторингу;

4) висока вартість факторингових послуг, оскільки у неї включені відсоткова ставка за фінансування та комісія;

5) відсутність джерел фінансування факторингових операцій, що перешкоджає виходу на ринок нових компаній та закріпленню позицій існуючих;

6) відсутність окремого законодавчого акту з факторингових послуг.

Основні переваги факторингового фінансування для клієнта, на прикладі ОТП Банк: можливість фінансування оборотного капіталу без надання банку забезпечення; трансформація дебіторської заборгованості в «живі» гроші; надання фінансування незалежно від розмірів існуючих кредитів; ліквідація касових розривів; прискорення оборотності грошових коштів; можливість надання покупцям більш вигідних умов розрахунків; збільшення кола потенційних покупців; істотне збільшення обсягів продажів; збільшення рентабельності продажів; поліпшення платіжної дисципліни покупців; зменшення ризиків, пов'язаних із затримкою платежу [7].

Для розвитку в Україні ринку факторингових послуг необхідно упровадити законодавчо нормативні заходи, що регламентують реалізацію факторингових операцій; сформулювати пільгові умови в оподаткуванні для фінансових компаній, що вже існують та надають факторингові послуги; залучати до співпраці

ощадні, інвестиційні та іноземні банки, які можуть стати головним джерелом фінансування факторів; розвивати факторинг без права регресу, страхуючи клієнта від низки ризиків; зменшити вартість послуг, з метою збільшення попиту; створювати спеціалізовані факторингові компанії, які будуть на високому професійному рівні здійснювати факторинг як комплексну операцію.

Ринок факторингу перебуває в процесі переформатування та видозмінюється враховуючи економічні особливості розвитку держави. Зважаючи на високий потенціал України на вітчизняному ринку та за його межами, попереду – активна конкурентна боротьба та відкриті можливості для економічного зростання.

**Список літератури:** 1. Пальчук О.І. Факторинг на ринку фінансових послуг: монографія / О.І. Пальчук. – К.: [б. в.], 2011. – 163 с. 2. Кожель Н.А. Ринок факторингових операцій, реалії та перспективи розвитку / Н.А. Кожель // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 2 (11). – С. 212–215. 3. Добровольська О.В. Ринок факторингових послуг: проблеми розвитку та перспективи / О.В. Добровольська // Вісник Дніпропетровського аграрного університету. – 2013. – №1 (31). – С. 166 – 169. 4. Журнал «Незалежний аудитор» Факторинг у системі забезпечення економічного зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://n-auditor.com.ua/uk/component/na\\_archive/892](http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/892). 5. Цивільний Кодекс України // ВР України від 16.01.2003 № 435-IV. – ВВР, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. 6. Господарський кодекс України // ВР України від 16.01.2003 № 436-IV (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. 7. ОТП Банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.otpbank.com.ua/big-corporate/large-corporate-clients/products-financing/factoring.php>.

**АРХИЕРЕЕВ С.И.**, д-р. екон. наук, проф., НТУ «ХПИ»

## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫМ БИЗНЕСОМ**

Международные экономические отношения (МЭО) включают в себя целый ряд форм, образующих систему МЭО, классифицированных по критерию объекта отношений, который также определяет и особенности этих отношений. Международный бизнес (МБ) не относится к какой-либо одной из этих форм, а может строиться на одном или нескольких элементах системы МЭО по критерию объекта. Таким образом, он представляет собой отдельный уровень этих отношений. То есть в случае МБ система МЭО классифицируется по другому критерию – субъекта отношений, в соответствии с которым обычно выделяют

микро-, мезо-, макро- и мегауровни международных отношений.

На самом деле такая классификация не совсем точна, так как выделение мезоуровня базируется на углубленной классификации, которая применена только по отношению к национальной экономике, но не мегаэкономике. Использование не столь распространенного термина мегаэкономика в данном случае относится к глобальному уровню экономики.

Если следовать принципу углубленной классификации, примененному к национальной экономике, то для глобальной экономики можно выделить субглобальный уровень. Он соответствует мезоуровню глобальных отношений, который включает в себя наряду с региональными отношениями также отношения, возникающие в отраслевых комплексах глобальной экономики.

Таким образом, последовательная классификация МЭО по критерию субъекта отношений должна базироваться либо на трехуровневой структуре микро-, макро-, мега- либо на пятиуровневой структуре микро-, мезо-, макро-, субглобальной, глобальной. Различия субъектов на трех уровнях совершенно очевидны. Это соответственно отдельные субъекты национальной экономики, все субъекты национальной экономики, все субъекты глобальной экономики, которыми являются отдельные национальные экономики. В пятиуровневой структуре для дополнительных уровней добавляются соответственно большие группы субъектов национальной экономики и группы субъектов глобальной экономики как особые уровни структуры МЭО.

Вообще классификация уровней МЭО осуществляется по критерию характера субъектов этих отношений. Более распространенное выделение форм МЭО происходит преимущественно по критерию характера объекта этих отношений. Последняя структура включает в себя все отношения рыночных субъектов и их групп, а первая - отношения по поводу всех объектов.

Однако за рамками этой классификации остаются отношения, с необходимостью возникающие внутри международных фирм, которые включают агентов различных национальных образований. В связи с этим как трехуровневая, так и пятиуровневая структура отношений рыночных субъектов должны быть дополнены еще одним уровнем, а именно

внутрифирменными МЭО.

Внутрифирменные МЭО возникают в процессе *управления международным бизнесом*, предполагающем взаимодействие отдельных элементов его организационной структуры. Сложность связана с тем, что в современном мире они не столько имеют вид внутрифирменных, то есть штаб-квартир корпораций с их филиалами или представительствами, сколько межфирменных, которые наблюдаются между организационными единицами, связанными лишь общностью отношений собственности, то есть формально независимыми подразделениями международных корпораций.

В первом случае противоречие особенно очевидно, так как внутрифирменные операции, могут быть охарактеризованы как интеракции, но в то же время являются международными транзакциями. Собственно, наличие этого противоречия и делает более удобным создание иностранного юридического лица, однако противоречие существует и во втором случае – между международными транзакциями, которые осуществляются в рамках общих отношений собственности (результаты хозяйственной деятельности разных стран принадлежат, в конечном счете, одному собственнику).

**БЛУДОВА О.С.**, студент каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ДЕЯКІ ПИТАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА І ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: МІЖГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ**

Вивчення економіки відіграє одну з ключових ролей економічної системи, ґрунтується на складній впорядкованій сукупності економічних зв'язків, що забезпечують матеріальні умови життєдіяльності суспільства і всього сучасного світоустрою.

Протягом тривалого періоду промисловість розглядають як комплексну систему взаємопов'язаних галузей, виробництв і підприємств крізь призму економічної науки. Роль економічних досліджень і аналітичних процедур почала зростати зі створенням великої промисловості, яка виступає об'єктом даного вивчення. Одним з ключових індикаторів, що характеризують рівень

розвитку національного виробництва і описують загальний стан економічної системи країни, виступає валовий внутрішній продукт (ВВП).

ВВП - макроекономічний показник, що відображає ринкову вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених за рік у всіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту та накопичення, в незалежності від національної приналежності використаних факторів виробництва.

За результатами 2014-2015 рр. [1] можна спостерігати позитивну динаміку як номінальної, так і реальної величини даного показника: в 3 кв. 2015 р номінальний і реальний ВВП країни зросли, відповідно, на 27,8% і 19,9%. При цьому співвідношення реального ВВП до номінального за вказаний період суттєво змінилося. Якщо в 2014 р величина даного показника становила 87,2%, то в 2015 зменшилася до 72,6%. Для правильної інтерпретації отриманих річних результатів необхідно розуміти сутність даних економічних категорій.

Номінальний ВВП показує загальний обсяг виробництва, який вимірюється в поточних цінах, тобто в цінах, що існують на момент виробництва, без урахування інфляції. Реальний ВВП показує загальний обсяг виробництва, який вимірюється в постійних (незмінних, базових) цінах, на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва.

Одними з найбільш відомих вчених, в чиїх роботах досліджується сутність економіки підприємства і проводиться аналіз його господарської діяльності, стали: Г.В. Савицька [2], Н.А. Зайцев [3], А.Н. Єфімов, А.І. Ітін [4]. Однак проблема ефективного управління процесом виробництва, яка базується на економічних законах і механізмах, залишає ряд питань, що залишаються актуальними і сьогодні, а саме – питання раціонального використання природних ресурсів як сировинної бази промисловості, оптимізації планових і господарських рішень і методів вдосконалення управління промисловим виробництвом, його галузями і підприємствами.

Економіка промисловості вивчає форми прояву об'єктивних економічних законів в ході реалізації виробничої діяльності підприємства, дозволяє розробляти нові методи господарського керівництва і вдосконалювати систему управління з метою підвищення ефективності і якості показників роботи всіх галузей і

ланок промислового виробництва. Представляючи собою досить змістовне поняття, дана категорія включає економіку окремих галузей: вугільної, нафтопереробної, газової, хімічної, легкої, харчової промисловості, енергетики, металургії, машинобудування.

У зв'язку зі складністю виробничо-господарської діяльності на сучасних промислових підприємствах в самостійну наукову дисципліну виділилася економіка підприємства, яка розглядає комплекс питань економічної діяльності підприємства (об'єднання) і господарського управління їм з боку держави, методи раціонального поєднання всіх елементів виробничого процесу з метою найкращого їх використання .

**Список літератури:** 1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 2. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності: Підручник / Г.В. Савицька. - М. : ИНФРА-М, 2012. 3. Зайцев Н. А. Экономика промышленного предприятия: Учебник / Н.А. Зайцев [6-е изд., перераб. и доп.] - М.: 2008. — 414 с. 4. Insiders [Електронне джерело] Світовий банк. Україна. Web: <http://insiders.com.ua/spravochnik/valovoj-vnutrennij-produkt>.

**ВИСІКАН Ю.О.**, студент КНУ ім. М. Остроградського  
**НЕМИКІНА К.О.**, студент КНУ ім.М. Остроградського  
**ГЛАЗУНОВА О.О.**, к.е.н., ст. викл. каф. економіки КНУ ім. М. Остроградського

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ФАКТОРИ ВПЛИВУ ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ**

Прогрес ринкових взаємовідносин пов'язаний з підвищенням вимог до продукції. Це насамперед визначається тим, що споживач є основною складовою конкуренції, яка стимулює виробників продукції в конкурентному середовищі. У сучасному світі функціонування будь-якої фірми, забезпечення стійкого становища на ринку товарів і послуг визначаються рівнем конкурентоспроможності продукції, яка є важливим фактором прибутковості підприємств.

На сьогоднішній день вітчизняні підприємства дотримуються постулату, що сутність конкурентної боротьби полягає не стільки в діях проти підприємств-суперників, скільки в завоюванні



конкретних споживачів. Конкуренція є економічним рушієм, дія якого для товаровиробників є зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, збільшення масштабів виробництва, впровадження нових форм організації виробництва, форм і систем заробітної плати тощо [3]. Визначенням системи факторів, що визначає конкурентну позицію підприємства, їх оптимального та доцільного поєднання в умовах мінливої ринкової кон'юнктури займалися тисячі вчених-економістів. На сьогодні існують різні підходи до класифікації чинників формування конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта, основні з них представлені у табл. 1.

Таблиця 1 - Підходи до визначення факторів конкурентоспроможності підприємства [2]

Вчений	Фактори конкурентоспроможності	Опис факторів
Субботін М.Н., Вельгош Н.Е., Реутов С.Е.	– технічні показники конкурентоспроможності	призначення, надійність, вживаність і т.д.
	– економічні показники конкурентоспроможності	сукупні витрати на придбання, експлуатацію, утилізацію
	– організаційно-комерційні показники конкурентоспроможності	маркетингова складова, система знижок, компетенція в переговорах і задоволення рекламаций
Гарбацевич С.А.	– зовнішні чинники конкурентоспроможності;	детермінанти, що включають кон'юнктуру зовнішнього середовища і рівень конкуренції на ринках, форми і методи державного регулювання економічних процесів, параметри співвідношення сукупного попиту і сукупної пропозиції, особливості формування цін на фактори виробництва
	– внутрішні чинники конкурентоспроможності	визначаються вимогами споживачів – ціна, якість, гарантійне та сервісне обслуговування
Трубілін А.	– фактори зовнішнього формування	тенденції розвитку економіки і ринку, НТП, зміни в структурі споживання, коливання кон'юнктури, імідж підприємства, склад конкурентів
	– показники якості товару	показники, визначенні стандартами, що діють, нормами, рекомендаціями; сюди ж відносяться гарантії безпеки та правила збереження продукції
	– економічні показники	показники, що формують собівартість і ціну товару

Однією з провідних українських галузей є молокопереробна, яка характеризується високою конкуренцією через велику кількість виробників. На сьогоднішній день в Україні конкурують 15 найбільших молокопереробних підприємств, які складають усього

45 % від загальної маси виробників, інші 55 % доповнюються продукцією місцевих виробників. Наслідком скорочення попиту на молочну продукцію відбулося посилення боротьби за споживача.

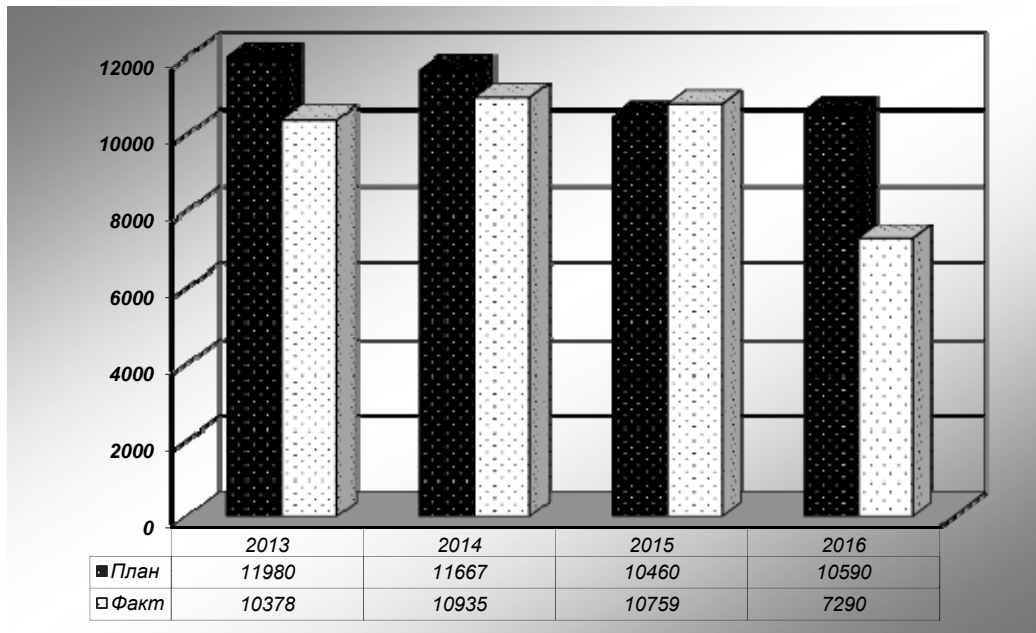


Рис. 1. Плановий та фактичний попит на молочну продукцію

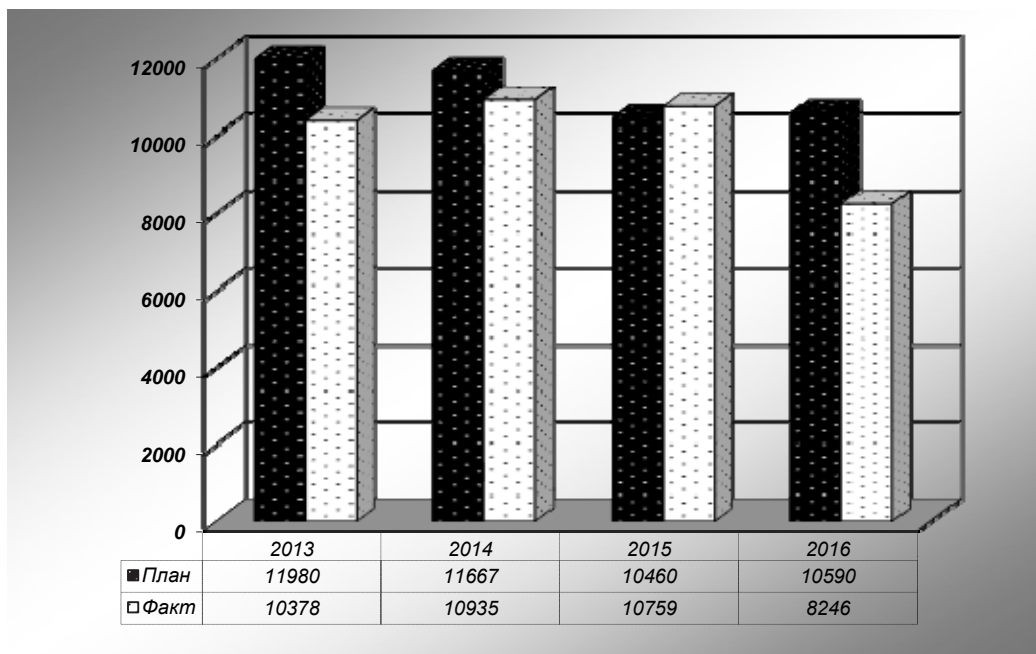


Рис. 2 Планова та фактична пропозиція молочної продукції

Попит та пропозиція молочної продукції представлені на рис.

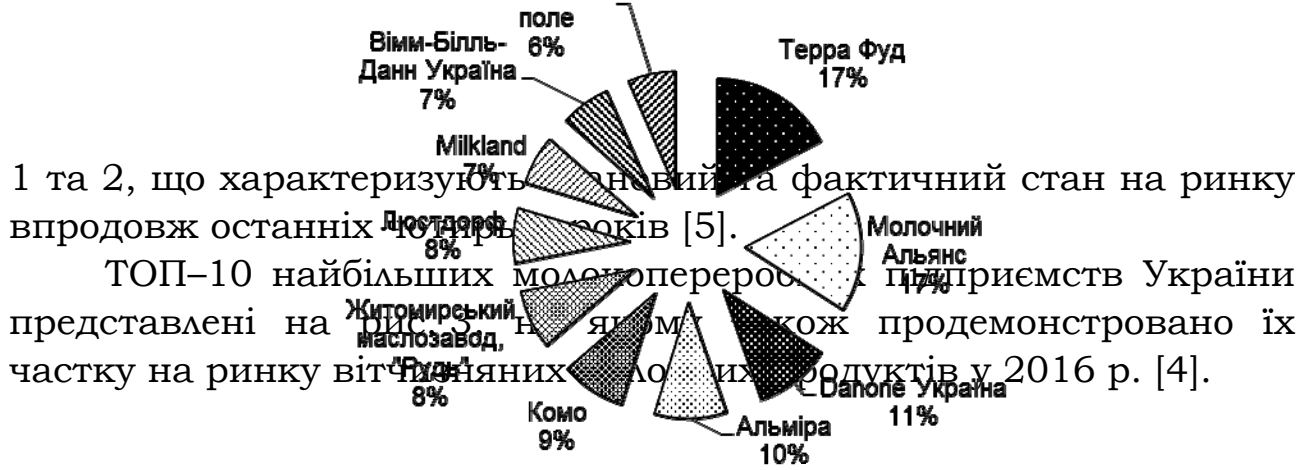


Рис. 3. ТОП-10 найбільших молокопереробних підприємств України у 2016 р.

Підвищення рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняних молочних підприємств сприятиме посиленню їх позицій як на внутрішньому, так і на світовому ринках; розширенню можливостей для виходу на зарубіжні ринки; завоюванню лідерських позицій у своєму сегменті; підвищенню ефективності виробничо-збутової діяльності. Конкурентоспроможність молочної продукції визначається відповідністю низці характеристик, які приваблюють споживача та відповідають поточним вимогам ринкового середовища. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства мають реалізовувати певні заходи загального та спеціального характеру (рис. 4) [1].

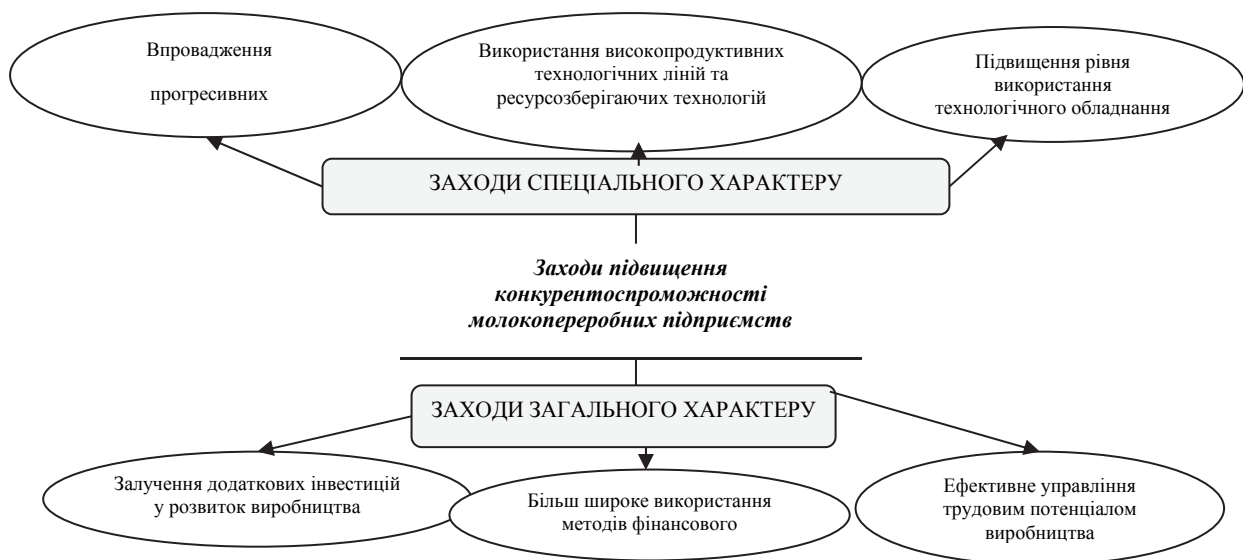


Рис. 4. Загальні та спеціальні заходи підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємства [1]

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств можливе за умов впровадження інноваційних технологій виробництва, залучення інвестицій, реалізації цільових державних програм підтримки вітчизняних виробників молочної продукції, удосконалення управлінських заходів, підвищення рівня використання технічного, інформаційного та стратегічного потенціалу підприємства.

**Список літератури:** 1. Колесов О. С. Підвищення рівня конкурентоспроможності продукції як основна ціль виробничого менеджменту / О. С. Колесов, О. І. Гуцалюк // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія : Економічні науки. – 2012. – № 4 (70). – Т. 2. – С. 111–115. 2. Літвінова В. О. Проблеми класифікації факторів конкурентоспроможності продукції / В. О. Літвінова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – Ужгород : Видавництво УжНУ, 2011. – Спецвип. 33. – Ч. 2. – С. 165–171. 3. Маслак О. І. Маркетингове дослідження інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності промисловості / О. І. Маслак // Вестник Национального технического университета «ХПИ». – Харьков. – 2009. – № 35. – С. 59–68. 4. Национальный агропортал LATIFUNDIST [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://latifundist.com/rating>. 5. MilkUA.Info [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://milkua.info/uk/post/section/companies-news>.

**НАЗАРЕНКО О.В.**, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ»

**ДЕМЬОХІНА О.О.**, доц. НТУ «ХПІ»

## **ДОСЛІДЖЕННЯ РУХУ ІНДЕКСУ DOING BUSINESS УКРАЇНИ**

Щорічно Світовий банк оголошує дані рейтингу сприятливості умов ведення бізнесу. Рейтинг має 190 позицій: чим вище позиція країни, тим сприятливішим є підприємницьке середовище для започаткування та функціонування підприємств. Позиція кожної країни визначається за допомогою сукупної оцінки, отриманої за десятьма напрямками: легкість ведення бізнесу, реєстрація підприємств, отримання дозволів на будівництво, підключення до системи електропостачання, реєстрація власності, отримання кредитів, захист міноритарних акціонерів, оподаткування, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів. [1]

Цей рейтинг є важливим для України, тому що на ньому будуються економічні стратегії влади. Сучасна влада заявляє про проведення реформ, але вимірювання подоланих Україною сходиночок у світовому заліку Doing Business свідчить про їх

неефективність. Якщо не брати до уваги змін методології розрахунків (збільшення показників у сфері оподаткування та введення гендерного компоненту [2]), то 80-те місце України поліпшилось у 2016 році відносно попереднього року лише на один пункт. Позитивні зміни, започатковані у 2015 році, йдуть досить інерційно. Прогресу досягнуто лише за напрямками захист міноритарних акціонерів (+ 29 місць), виконання контрактів (+ 12), підключення до електромереж (+ 10). Решту показників оцінено зі знаком мінус, тобто «вертикального злету» реформ не відбулося.

Уряд задекларував, що Україна ввійде до 50 кращих країн рейтингу Doing Business у 2017 році та до двадцятки – у 2018 році. Щоб досягти цієї амбітної мети необхідно об'єднати бажання та можливості всіх гілок влади задля прийняття низки реформаторських Законів України і Постанов уряду, а також зусилля громадянського суспільства для здійснення постійного контролю за діями влади.

Слід зазначити, що деяка оптимізація економічних процесів в Україні відбувається: відкривається інформація про майно завдяки електронному декларуванню доходів, державна судова адміністрація дозволила сплачувати судовий збір онлайн, знижено єдиний соціальний внесок, введено «єдине вікно» на митниці. Але суттєвого докорінного прогресу економічних реформ не спостерігається. Україна втратила багато часу, тепер треба рухатись з прискоренням за прикладом «кельтського тигра» – Ірландії або «азійських драконів» – Сінгапуру чи Кореї. Відмова від олігархічної моделі національної економіки та прийняття «доганяючої» моделі передбачає створення економічних умов для впровадження за короткий термін новітніх технологій, розвитку науки, якісної підготовки кадрів.

Для того, щоб ринкові реформи привели до зростання економіки, вони мають бути дійсно радикальними і комплексними. Значне зниження податкового навантаження дозволить модернізувати виробництво, поліпшити якість продукції вітчизняного бізнесу. Необхідно комплексно впроваджувати реформи в податковій, правоохоронній, соціальній (пенсійна, освітня, медична, житлово-комунальна), антимонопольній та інвестиційній сферах. Стан національної економіки та соціальна активність громадянського суспільства вимагають

результативності реальних, а не половинчастих ринкових реформ. Але все зазначене вище є можливим лише за умови політичної волі до здійснення реформ.

Україна знаходиться зараз у фокусі уваги всього світу. Якщо вдасться перемогти власну бюрократію, надати економічну свободу головному ресурсу – працюючим людям та залучити іноземні інвестиції, країна зможе швидко розвиватися як незалежна держава.

**Список літератури:** 1. Знову провал в Doing Business – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/cdn/cd1/2016/10/doing-business-2017/index.html>. 2. Україна піднялася на три пункти у рейтингу Doing Business-2017 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/10/25/608951/>

**МАХАЛ О.**, студент КрНУ ім. М. Остроградського

**МАСЛАК О.І.**, д-р. екон. наук, проф., зав. каф. економіки КрНУ ім. М. Остроградського

## **ЗЕМЛЕВПОРЯДНИЙ ПРОЕКТ ЯК ОСНОВА СТВОРЕННЯ НОВИХ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ ТЕРИТОРІЇ**

Землевпорядний проект є одним із сучасних нових форм і має такі переваги як: допомога в процесі використання захисту землі від несприятливого впливу різних природних факторів та нерозумної господарської діяльності, одержати із землі більше продукції, не виснажуючи її продуктивні сили, за економії витрат праці і засобів виробництва, проектування та вдосконаленням існуючих адміністративно-територіальних утворень та розробляє методологію і методику ефективного використання [5].

Перед суспільством стоїть складне завдання: організувати використання земель так, щоб, з одного боку, зупинити процеси деградації ґрунтів, відновити і поліпшити їх, а з другого, – забезпечити підвищення ефективності виробництва за рахунок організації раціонального землеволодіння і землекористування. Воно може бути розв'язане тільки в ході землеустрою, головна мета якого полягає в правильному використанні і охорони землі, створенні сприятливого екологічного середовища, поліпшенні природних ландшафтів.

Проектування територій адміністративно-територіальних утворень, землеволодінь і землекористувань – це формування їхніх меж і організація території новостворюваних утворень або землеволодінь і землекористувань чи вдосконалення (ліквідація недоліків) існуючих.

Мета проектування – розробити документи і пропозиції до них, які необхідні для організації і виконання всіх робіт, пов'язаних зі створенням нових або вдосконаленням існуючих адміністративно-територіальних утворень, землеволодінь і землекористувань. Тому, кожен проект землевпорядкування – індивідуальний [1]. Як відомо, суспільне виробництво перебуває в стані постійного розвитку. Від змін історичних умов залежить зміст землеустрою, який є складовою виробництва. Залежно від того, як розвиваються продуктивні сили, змінюються знаряддя праці та способи суспільного впливу на родючість ґрунтів, змінюється і устрій землі, яку використовують у процесі виробництва.

В історичному розвитку кожен суспільний спосіб виробництва, створюючи властиву йому форму земельної власності, сам визначав відповідні цій формі власності на землю зміст землеустрою, а отже, методи землевпорядного проектування. Землевпорядний проект складається з графічної та текстової частин [3]. Графічна частина містить проектний план, робочі креслення, схеми, рисунки, графіки, діаграми де основним документом є проектний план.

Організація території в процесі землевпорядного проектування (процес і результат) – це раціональне просторове поєднання функціональних земельно-територіальних елементів (виробництва, розселення, природокористування), які об'єднуються структурами управління з метою створення і підтримання повноцінного середовища проживання людини та виробництва. «Землевпорядне проектування», спираючись на об'єктивні економічні закони, систему соціально-економічних та екологічних заходів, спрямованих на реалізацію положень земельного законодавства, розробляє методологію і методику ефективного і раціонального використання та охорони земель на різних категоріях, видах і типах землекористування, адміністративно-територіальних утворень, по регіонах і країні в цілому. Тому рішення про затвердження проектів є правовою

підставою переходу до наступних стадій землевпорядного процесу [2]. Вона розглядає закономірності і конкретні методичні рекомендації щодо розроблення і обґрунтування проектних рішень зі створення і вдосконалення організації території адміністративно-територіальних утворень, землеволодінь і землекористувань, територіальної організації сільськогосподарського та інших виробництв відповідно до умов різних регіонів країни і форм власності на землю.

Мета полягає у вивченні закономірностей організації використання землі як територіального базису, природного ресурсу і основного засобу виробництва, прискорення темпів зростання продуктивності праці на основі досягнень науково-технічного прогресу і раціонального використання землі, трудових і фінансових ресурсів; методів і технологій моделювання сталого землекористування; професійній і екологічній підготовці інженерів-землевпорядників.

Отже, землевпорядний проект є одним із нових форм організації території Кременчука де зростає продуктивність праці за допомогою технічного прогресу і проектування теоретичних положень, практичні методи проектування, раціональне використання, впорядкування землі на всіх рівнях – в окремих господарствах, на підприємствах і в організаціях [4].

**Список літератури:** 1. Добряк Д. С. Напрями вдосконалення нормативно-правової бази регулювання земельних відносин / Д. С. Добряк, А. Г. Мартин // Землеустрій і кадастр. – № 4. – 2009. – С. 5–10. 2. Казьмір П. Г. Землеустрій – основа реалізації земельної реформи / П. Г. Казьмір, М. А. Мицай // Землевпорядкування в умовах нових форм використання земель : зб. наук. праць. – Львів. –1992. – С.4–12. 3. Соловій І. П. Землекористування: еколого-економічні проблеми, конфлікти, планування. – Львів : Афіша, 2005. – 400 с. 4. Новаковський Л. Я. Уроки земельного реформування / Л. Я. Новаковський. – К. : Урожай, 2002. – 128 с. 5. Володін М. О. Основи земельного кадастру : навчальний посібник / М. О. Володін. – Київ, 2000. – 320 с.

**КОЛЄСНІЧЕНКО А.С.,** ас. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ВПЛИВ ІНТЕГРОВАНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕНЕРГОРИНКІВ НА СИСТЕМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ**

Традиційно ринок електричної енергії залишається суттєво



чутливим до процесів, які відбуваються в масштабі транснаціонального партнерства, міжгалузевого співробітництва та міжрегіональної інституціональної взаємодії.

Створення світового електроенергетичного ринку ґрунтується на моделюванні та інтеграції регіональних енергоринків, ефективність яких визначає стратегічний вектор розвитку глобальної енергосистеми та встановлює вимоги до формування механізму державного регулювання взаємовідносин учасників, задіяних у відповідних процесах.

За прогнозами Міжнародного Енергетичного Агентства, потреби людства в первинних джерелах енергії до 2030 р. зростатимуть у середньому на 1,6% щорічно [1]. Традиційні вуглеводи, до яких належать: нафта, природний газ і вугілля, запаси яких обмежені, залишатимуться у цій перспективі основними джерелами енергії.

Крім цього, ціни на енергетичні ресурси зберігаються на високому рівні та характеризуються нестабільною динамікою. Так, аналітики групи Gestrategy відзначають, що протягом 2016 р. зберігається тенденція стабілізації цін на світовому нафтовому ринку, що обумовлено незначним, однак прогнозованим рівнем зростання економік США, ЄС і КНР, а також відновленням сировинних ринків. Станом на 12 вересня 2016 р. ф'ючерси для марки нафти Brent і WTI за показниками жовтня і листопада склали в межах 46 дол. США за барель, ф'ючерсна ціна на грудень поточного року - близько 48 дол. США за барель. Протягом останніх кількох років здійснювалися спроби обмежити видобуток нафти для стабілізації і підвищення світових цін на це вид палива. Але зробити це не вдалося, і країни ОПЕК продовжили нарощування обсягів видобутку ресурсу. Як наслідок, виробництво нафти сьогодні перевищує попит. Прогнозні оцінки розвитку цін на нафту в середньостроковій перспективі - до 2024 р. - може вирости до 80 дол. США за барель, а за песимістичним сценарієм - залишиться на рівні приблизно 50 дол. США за барель [2].

Сучасні умови глобалізації світових ринків електричної енергії, особливості інституціональних трансформацій, які при цьому супроводжують зміни технологічного, енергетичного та організаційно-економічного базису, відображені в наукових працях: О.В. Булатової [3], Д.В. Бусарєва [4], Х.С. Мітюшкіної [5],

А.А. Рабіа [6], В.К. Сенчагова [7] та ін. Незважаючи на досить широкий спектр досліджень щодо зазначених питань, ряд аспектів цієї багатогранної наукової проблеми залишається недостатньо розкритим. Це стосується насамперед дослідження впливу інтегрованих регіональних енергетичних ринків на систему державного регулювання взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії.

До ключових факторів дестабілізації роботи енергоринку належать наступні тенденції енергетичного макросередовища: зростання його волатильності, посилення взаємозалежності між країнами-виробниками електроенергії, транзитними країнами й країнами-споживачами, послаблення інвестиційної складової енергетичного сектору і розвитку енергетичної інфраструктури тощо, що сукупно загрожує збалансованості та прогнозованості його розвитку та збереженню глобальної енергетичної безпеки [5, с. 7].

За умов трансформації енергетичної парадигми світогосподарського розвитку під впливом глобалізації, еволюції форм та механізмів глобалізаційної диверсифікації регіональних енергетичних ринків зростає роль інституціональних регуляторів українського енергоринку, постає завдання визначення їх здатності протидіяти глобальним енергетичним загрозам. Ефективний вплив таких суб'єктів ринку дозволяє визначити ступінь спрацьованості міжнаціональних структур, оцінити відповідність обраної цільової моделі енергоринку внутрішнім стратегічним орієнтирам розвитку і викликам макроекономічного рівня, що в результаті сприятиме розробці дієвого інструментарію, спрямованого на забезпечення сталої роботи регулюючого апарату держави в галузі електроенергетики.

Таким чином, в умовах загострення конкурентної боротьби за світовий енергетичний ресурс та посилення геополітичної нестабільності в контексті розвитку інтегрованих регіональних енергоринків формування якісно нової енергетичної моделі глобального економічного розвитку в значній мірі впливає на становлення взаємовідносин суб'єктів енергоринку України, вимагає комплексного підходу до побудови системи державного регулювання, з урахуванням необхідності удосконалення теоретичного підґрунтя та підвищення ефективності практичного впровадження.

**Список літератури:** 1. Key world energy statistics 2009, 2010 [Electronic resource] / International energy agency. — Access mode : <http://www.iea.org/statistics/> 2. Влияние глобального энергетического рынка на Украину [Електронний ресурс] / <http://geostrategy.ua/node/1348>. — Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/articles/1800/>. — Назва з титул. екрану. 3. Булатова, О. В. Формування континентальних моделей регіональної інтеграції [Електронний ресурс] / О. В. Булатова // Проблеми й перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках ОЧЕС : збірник наукових праць. — К., 2008. — С. 77–82 [Електронний ресурс]. — Режим доступу до статті : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pips/2008/index.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2008/index.htm) 4. Бусарев Д.В. Диверсифікація світового ринку енергоресурсів в умовах глобальної енергетичної кризи: автореф. ... канд. екон. наук: 08.00.02 [Текст] / Бусарев Дмитро Вячеславович. — К. — 2014. — 22 с. 5. Мітюшкіна, Х. С. Створення інтегрованих регіональних енергоринків в умовах розвитку глобалізації [Текст] / Х.С. Мітюшкіна // Економічний часопис-XXI. — 2011. — № 9-10. — С. 7-10. 6. Рабиа, А. А. Структурные изменения в мировой энергетике и задачи государственного регулирования энергетического сектора в Украине [Текст] / А.А. Рабиа, // Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал. — № 8 (110). — 2010. — С. 31-36. 7. Сенчагов, В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая) [Текст] / В.К. Сенчагов. — М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. — 128 с.

**МЕЛЬНИЧЕНКО О.О.**, аспірант

## **ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Сьогодні, зважаючи на нестабільність економічної ситуації в Україні, все більшої популярності на підприємствах набуває впровадження антикризового управління, метою якого є раннє виявлення, запобігання появи та подолання кризових явищ. Виникає питання оцінки ефективності антикризового управління на підприємстві. Цій проблемі присвятили свої праці Довгань Д. А., Круглова Н. Ю., Оборська С. В., Погребняк А. Ю., Рац О. М., Шершньова З. Є. та інші [1 - 5]. Проте, методичне забезпечення проведення такої оцінки, а саме критерії, за якими вона має здійснюватися, залишається недостатньо розробленим. На наш погляд, ефективність антикризового управління має бути визначена з урахуванням таких критеріїв:

1) Покращення показників, за якими здійснюється оцінка імовірності настання кризового стану (моделі імовірності банкрутства, коефіцієнти фінансового стану, інтегральні показники).

2) Економічність управління, тобто співвідношення витрат на здійснення антикризового управління та отриманого економічного ефекту за його результатами. Проте, тут необхідно

враховувати стан підприємства, на якому здійснюються антикризові заходи. Якщо підприємство знаходиться на стадії, близької до банкрутства, то результатом антикризового управління може бути стабілізація його роботи та вихід з гострої кризи, на цьому етапі про досягнення економічного ефекту мова не йде, а ефективним результатом буде вважатися виживання підприємства. Тому цей критерій можна застосовувати тільки у ситуації, коли криза на підприємстві ще не набула катастрофічних наслідків.

3) Покращення показників діяльності підприємства в одиницю часу. Але цей критерій також має свої нюанси стосовно антикризового управління, оскільки при боротьбі з кризовими явищами важливим є не факт покращення показників, а їх зміна до рівня, що відповідає стабільному підприємству. До того ж у випадку зі здійсненням заходів з попередження кризи або її поточного запобігання неможливо визначити час на ці дії, оскільки вони мають відбуватись безперервно.

4) Досягнення балансу інтересів підприємства із контрагентами та відсутність протиріч між ними. Ефективна боротьба із кризовими явищами має проявлятися в оптимальному задоволенні інтересів всіх учасників господарських відносин, що стосуються діяльності підприємства. Взаємодія учасників має бути взаємовигідною та злагодженою.

5) Забезпечення життєздатності підприємства. Основним завданням антикризового управління, а відповідно й критерієм оцінки його ефективності, є забезпечення існування та розвитку підприємства, недопущення його ліквідації.

6) Стратегічний характер. Антикризове управління має забезпечувати стабільність функціонування підприємства у довгостроковій перспективі, а не вирішувати поточні проблеми платоспроможності або фінансування.

Оцінка ефективності антикризового управління за визначеними критеріями дозволить охопити найважливіші аспекти його здійснення та розробити практичні рекомендації щодо його здійснення на підприємстві. Перспективним напрямком досліджень є розробка методики оцінки ефективності антикризового управління із застосуванням зазначених вище критеріїв.

**Список літератури:** 1. Довгань Д.А. Антикризове управління як спосіб запобігання та упередження неплатоспроможності корпорації / Д.А. Довгань // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2013. - Вип. 3. - С. 152-156. 2. Круглова Н.Ю. Антикризисное управление / Н.Ю. Круглова. - М. : КНОРУС, 2009. - 512 с. 3. Погребняк А.Ю. Напрями удосконалення методичних підходів до оцінки ефективності механізму антикризового управління на підприємствах машинобудування / А.Ю. Погребняк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. - 2014. - Вип. 7(3). - С. 162-166. 4. Рац О.М. Інтегральна оцінка ефективності антикризового управління банком / О.М. Рац // Проблеми економіки. - 2013. - № 4. - С. 361-367. 5. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Шершньова З.Є., Оборська С. В. - К. : КНЕУ, 2004. — 196 с.

**МЕХОВИЧ С.А.**, канд. екон. наук, проф. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ДЕЯКІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПИТАННЯ ОДНОВЛЕННЯ МІЖГАЛУЗЕВИХ ЗВ'ЯЗКІВ НА ОСНОВІ РЕГІОНАЛЬНОЇ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ**

Головними тенденціями нашого часу, які формують якісно новий рівень суспільної організації і економічних відносин є прискорення розвитку, трансформація форм та інститутів господарювання, активація інноваційних змін. В такі періоди органи управління соціально-економічними процесами, а також органи самоорганізованої спільноти об'єктивно вимушені змінювати свої підходи і методи регулювання всіх стадій життя населення країни та відношень між владою і бізнесом. Ці завдання перебудови управління приходиться вирішувати в умовах нерівноваги в зовнішньому середовищі, невизначенності сил і факторів впливу, в умовах збільшення ризику та помилок. Зменшити цей негатив може наука, яка своїм інструментарієм досліджень надає системі управління якісну інформацію та рекомендації для прийняття виважених рішень.

У якості теоретичних та методологічних питань щодо розкриття сутності процесів розвитку в аспекті просторової організації і виробництва, перш за все, слід виділити особливості регіональної політики в сфері відновлення промислового потенціалу та створенню нових об'єднань машинобудівного профілю.

В системі економічних знань проблеми "розвитку", "зростання", "трансформації та реформ" завжди привертали

найбільшу увагу як самих вчених, так і державних діячів. Теоретичні погляди змінювались, а інструменти впливу на розвиток і по цей час зазнають модернізації та оновлення. Економічний простір України є складно структурованою системою, в тому числі в регіональному вимірі. З цих позицій економічна наука сформувала цілий комплекс завдань дослідження регіонів, включаючи просторове розміщення виробництв, оцінку потенціалів регіонів, специфіку економіки і умов господарювання, механізми вирівнювання регіональних диспропорцій.

Під регіоном розуміється конкретно визначена відповідно політико-адміністративному розподілу область України, для якої характерні цілісність і комплексність господарчої структури, наявність органів управління, інноваційне середовище із відповідними інститутами та певні ресурси. Такий підхід збігається із офіційною політикою України щодо регіоналізму. Історичний феномен формування регіонів створив можливість розглядати їх як територію розвитку економіки та соціальної сфери, яка має свою систему управління. Критичний огляд різних підходів економістів щодо поняття "регіон" дозволив дійти до висновку, що регіон представляє собою соціально-економічну систему, у межах якої формуються цілеспрямовані та випадкові зв'язки.

Система зв'язків (між підприємствами, бізнесу з управлінням, зв'язки ринкового характеру) пріоритетно розглядається як важливий ресурс відлагодження ділових, господарчих та управлінських відношень. Аналіз ринкового середовища свідчить, що цей ресурс зараз використовується вкрай незадовільно, хоча для збільшення його впливу на економічну діяльність та результати цієї діяльності необхідно мінімум фінансово-матеріальних затрат і максимум інституційно-організаційних заходів. Тому у регіональній промисловій політиці особлива роль належить міжгалузевим зв'язкам.

Тенденції розвитку міжгалузевих зв'язків були визначені класиками економічної теорії при дослідженні питань розподілення та усуспільнення праці, кооперації, спеціалізації та інтеграції виробництва. Сутність міжгалузевих зв'язків зводиться до процесу цілеспрямованого зближення спеціалізованих ланок промислового виробництва, що об'єднані спільністю виробничого

циклу, але підпорядковані різним рівням ієрархічного управління. Сучасні міжгалузеві зв'язки розглядаються у різних аспектах, але головну задачу здійснення міжгалузевого співробітництва пропонується вирішувати у форматі створення промислових кластерів, що мають діяти на засадах інтеграції ресурсів, використання системи економічних стимулів і норм взаємної відповідальності за кінцеві результати. Поняття "регіональні міжгалузеві зв'язки" слід розуміти як економічні зв'язки між галузями матеріального виробництва із зростаючої віддачею, що реалізують економічний інтерес кожної із пов'язаних сторін та сприяють формуванню цілісного господарчого механізму у регіональній соціально-економічній системі. Для сучасного економічного середовища характерна концентрація виробничих підприємств, фінансово-промислових груп та взагалі бізнес-формувань у межах певного регіону, які формують регіональні промислові комплекси тому сучасна парадигма сутності регіональних міжгалузевих зв'язків полягає у створенні умов мережевої взаємодії всіх учасників як у середині цих формувань, та і за межами регіону.

Вихідні положення теоретичних основ базових положень щодо управління розвитком економічних систем на рівні регіональних промислових комплексів включають концепцію глобалізації економіки, інноваційну стратегію і організаційну політику інституційного оновлення. Авторський методологічний підхід базується на комбінуванні в цілісний механізм перебудови промислового виробництва з використанням такого інструментарію: кластерні організаційні форми, реінжиніринг, модель державно – приватного партнерства, технологічні платформи, трансфер технологій. Щодо технології управління розвитком, то пріоритет віддається процесному підходу, в якому система зв'язків між окремими структурами виконує водночас інформаційну, інтеграційну і ресурсну роль, маючи на увазі «Ананієві ресурси», або ресурси інтелектуального капіталу.

В процесах розвитку промислових комплексів в арсеналі складових регіонального впливу правомірно виділити «кластерну політику», яка представляє систему планів і дій в забезпеченні стратегії соціально-економічного розвитку регіону, засновану на сукупності організаційних, законодавчих, нормативних, політичних та інших механізмів, що визначають напрямки і

завдання взаємодії, а також відповідальності державних, підприємницьких, громадських структур і інститутів в процесі діяльності кластерів в регіональному економічному просторі. Поняття "кластерна політика", її економічний зміст і форми реалізації сформульовані у ряді праць. У загальному вигляді кластерна політика розуміється як заходи, що проводяться органами державної або регіональної влади зі створення та підтримки кластерів на певних територіях. Вона включає в себе заходи з нормативно - правового забезпечення, порядок взаємодії регіональних органів влади і об'єднань підприємців по реалізації кластерної політики, інвестиційні, фінансово-бюджетні механізми, інвестиційну підтримку, тощо. Ціллю кластерної політики є підвищення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу окремих його членів та регіонів в цілому, розвиток малого і середнього бізнесу, сприяння диверсифікації регіональної та національної економіки, укріплення взаємозв'язків між економічними суб'єктами з метою спрощення доступу до новітніх технологій, оптимальне розподілення ризиків, організація спільних науково-дослідницьких робіт, ефективне використання ресурсів та зниження транзакційних витрат.

Кластерні об'єднання, як нову форму організації виробництва, нову форму проведення державної промислової політики і важливий інструмент забезпечення конкурентоспроможності економіки пропонував М.Портер. Деякі дослідники появу кластерів пов'язують з процесами глобалізації. Але більшість дослідників (Скотч А., Розенфельд С., Самплер С., Андерсен А., Пилипенко А., Галицький Д.) розглядають появу кластерів як пошукову реакцію на інституційні зміни, що, на наш погляд, є небезпідставним. Розвиваючи кластерну теорію, Цихан Т. застосовує її вже для регіонального рівня і зосереджує увагу на розвитку взаємовідносин усередині кластера, а не на підтримці окремих підприємств або бізнес-формувань в інтересах територіальної системи. Це виділяє кластерну політику як таку форму промислової політики, яка спрямована на розвиток нового організаційно - структурного елементу комплексного механізму управління розвитком регіону. Слід зазначити, що досліджень щодо регіонального рівня реалізації кластерної політики практично немає. Дослідники Oxford Research AS констатують, що вирішення такої задачі непросте, тому що, по-перше, не всі



проекти, пов'язані з кластерами, називаються кластерними, по-друге, не всі організації, що співробітничать, або підтримують кластери, виділяють це як основну задачу, тому що більшість кластерів формуються стихійно, без певних критеріїв і параметрів, по-третє, дослідження конкурентоспроможності регіонів і офіційна статистика не враховують вплив на неї кластерів.

В науковій літературі терміни «кластер» та «кластерна політика» досить поширені, але це не означає повне розуміння сутності кластерного підходу до управління економічним розвитком регіонів. В регіонах може існувати безліч програм і організацій що пов'язані з реалізацією кластерної політики у той час, як офіційно вона не визнана, хоча вплив на економічний розвиток здійснює суттєвий. Тому представляється доцільним більш детально розглянути феномен регіональної кластерної політики як важливий інструмент активізації регіонального розвитку. Аналіз світового досвіду та національних особливостей кооперації дозволив сформулювати основні принципи політики розвитку регіональних комплексів та їх міжгалузевих зв'язків. Ця політика є комбінацією різних напрямів регіональної та кластерної політики і має своєю ціллю інтеграцію технологічних перетворень із зростом бізнесу, розвитком інститутів мережевої взаємодії та інструментами інноваційного розвитку. З одного боку, вона залежить від цілісності регіональної соціально-економічної системи, з іншого - сприяє її формуванню та сталості. Вона сприймає від промислової політики можливість фокусування на окремих секторах економіки, в тому числі на технологічному, та є проявленням корпоративної політики бізнес-формувань. Із цього виходить, що політика розвитку регіональних міжгалузевих зв'язків на основі технологічного реінжинірингу є економічною категорією, що обумовлює можливість поєднання міжгалузевої кооперації з програмами технологічного реінжинірингу.

Реалізація кластерної політики потребує відповідного інституційного забезпечення. Таким інститутом є Концепція регіональних інноваційних інжинірингових кластерів (ІПК) в промисловому секторі економіки, що розроблена автором. Вона містить теоретичні постулати, моделі, схеми, що відбивають структурні складові нового кластеру та його технологічну спрямованість. Згідно «Концепції» кластерна взаємодія

розбудована на принципах протилежності локальної кооперації та конкуренції, характеризує кластер як систему, здатну до саморозвитку, націлену на інжиніринг та стратегічне планування, використовує нові форми державно-приватного партнерства. Ефективність кластерних об'єднань доведена світовим досвідом з якого автор пропонує використовувати в регіональній політиці створення кластерів різновиди апробованих сценаріїв: техніко-реалізаційний (створення нових технологій), організаційно-виробничий (вибір типу виробництва), маркетинговий (позиціювання на ринку, орієнтація на новий технопромисловий уклад та стиль життя ), інвестиційний сценарій (оцінку витрат на проекти, очікуваних результатів та ризиків ).

Регіональна кластерна політика, як концепція, що інтегрує регіональну економічну і промислову політику, отримала широкий розвиток в 1990-х роках. Суб'єктами регіональної кластерної політики національного рівня виступають міністерства, державні галузеві концерни, спеціалізовані державні органи підтримки кластерів. Суб'єктами регіональної кластерної політики є відділи та департаменти обласних і районних державних адміністрацій, відповідні комітети, комісії по кластерам при обласних радах народних депутатів, колегіальні державні органи управління процесом у вигляді некомерційних організацій. Здобутком ефективної кластерної політики у світовій практиці стала спеціалізація економіки держав на розвитку великих інтегрованих структур, що охопили основну долю господарської діяльності і експорту. Аналіз 160 кластерів, проведений М.Енрайтом, дослідження Аксянової А., Сутиріна С., Філіпова П., Бикова А. та інших науковців виявило, що завдяки реалізації принципів коопераційного розвитку близько 60% кластерів стали світовими або національними лідерами. В економіці США понад 32% зайнятості забезпечують кластери, в Швеції - 39%, в Італії – близько 30%. На кластерний розвиток економіки орієнтовані Китай і Індія. Типовим кластером є Сіліконова долина США, в який інтегровані 8 тис. підприємств (5 технопарків), які спеціалізуються на створенні електронної техніки. У аналогічному кластері в Індії працює 140 тис. чол. В Каталонії, де мешкає 13% населення Іспанії, виробляється майже 20% ВВП і близько 40% промислового експорту. Наведені приклади свідчать про те, що кластери стали визначати промислову політику багатьох

розвинених країн світу. Провідні країни змогли забезпечити від 75 до 90% приросту ВВП.

Кластерна політика в різних країнах має свої відмінності за наступними характеристиками:

масштаби фінансування: від значних бюджетів (Північний Рейн-Вестфалія, Шотландія) до фінансування окремих невеликих проектів (Франція); державна підтримка плану: політика в окремих країнах значною мірою орієнтована на підтримку мережових взаємодій між учасниками кластера (Люксембург (Нідерланди), Тампере (Фінляндія); форми підтримки в країнах, які мають великі ресурси (наприклад, підтримка мереж у Шотландії) здійснюється державою; організаційні відмінності. У новому сторіччі кластерна політика набула характеру світогосподарської тенденції країн та регіонів. Створена система комплексної підтримки кластерів в Європі. Із 31 Європейських країни 26 мають національні кластерні програми, хоча в кожній країні вони мають свої національні особливості. В Німеччині основною філософією кластерної політики вважається реалізація ідей, які приносять користь всьому суспільству. Усі програми підтримки кластерів в цій країні розподіляються на дві категорії. Одні з них (BioRegio/BioProfile, Bioindustrie 2021) орієнтовано на підтримку найбільш перспективних досліджень та базуються на мережовій кооперації дослідницьких організацій з бізнесом, а також націлені на створення нових технологічних фірм. При цьому стимулюються ключові технології, тому підтримуються найбільш розвинуті в економічному відношенні регіони. Друга група мережових програм спрямована на зміну структури регіонів. Саме цій концепції стимулювання розвитку мереж стали приділяти увагу для вирішення проблеми інноваційної переорієнтації земель Східної Німеччини наприкінці 90х років минулого сторіччя. В «Саксонській кремнієвій долині» сконцентровано майже 300 фірм з загальною чисельністю персоналу понад 30 тис. чол., які об'єднують підприємства мікроелектроніки, фотогальваніки та напівпровідників. Дослідження Європейських кластерів, що здійснено Європейською Комісією, показало, що 24% кластерів є світовими лідерами, 12%-європейськими лідерами, 37% - національними та ще 24 % кластерів лідирують як економічні суб'єкти з високим рівнем виробництва праці.

Реалізація кластерної політики потребує створення

ефективної системи моніторингу, що в реальному часі відслідковує основні показники зросту та бар'єри, що заважають розвитку кластерів. З цією метою в Європі у 2007 році створено Європейську систему спостереження за розвитком кластерів. У методологічному відношенні програмним документом, в якому сформульовані основні завдання регіональної кластерної політики, є Європейський кластерний Меморандум країн - членів Європейського Союзу (2006 р.). Щодо України, то зазначені вище питання створення та реалізації кластерної політики поки ще зовсім не стоять на порядку денному у органів державної влади, що стримує розвиток регіональних центрів кластерного розвитку. Розвиток регіональних міжгалузевих зв'язків є однією із важливих проблем і сучасна регіональна політика повинна враховувати всі обставини, що на неї впливають. Їх аналіз доводить до висновку, що потрібна нова регіональна політика, яка по своїй суті повинна розглядатись не як додатковий інструмент державної політики, а як новий підхід, що застосовується у промисловій політиці методів і механізмів регіонального управління. Тобто, потрібні зміни у змісті промислової політики: засоби державної підтримки мають бути спрямовані не на підтримку окремих підприємств і галузей, а на розвиток їх ефективних взаємовідносин на спільних технологічних платформах на принципах державно-приватного партнерства, де держава виступає у якості ініціатора і координатора мережевої взаємодії.

**ПАНТЕЛЄЄВ М.С.,** канд. техн. наук, доц. НТУ «ХПІ»

### **СТРАТЕГІЧНЕ                      УПРАВЛІННЯ                      АДАПТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО    ПІДПРИЄМСТВА    І   ЙОГО   БІЗНЕС- ПРОЦЕСІВ**

Концептуальні положення мають бути втілені у наборі конкретних рекомендацій щодо методів, способів, послідовності заходів, правил прийняття рішень з управління гнучкістю підприємства. Отже, необхідно, перш за все, розробити алгоритм управління гнучкістю підприємства, який дозволить визначити й упорядкувати набір необхідних для цього заходів, процедур [1]. Запропонована нами процедура стратегічного управління

гнучкістю підприємства відображена на рис. 1.

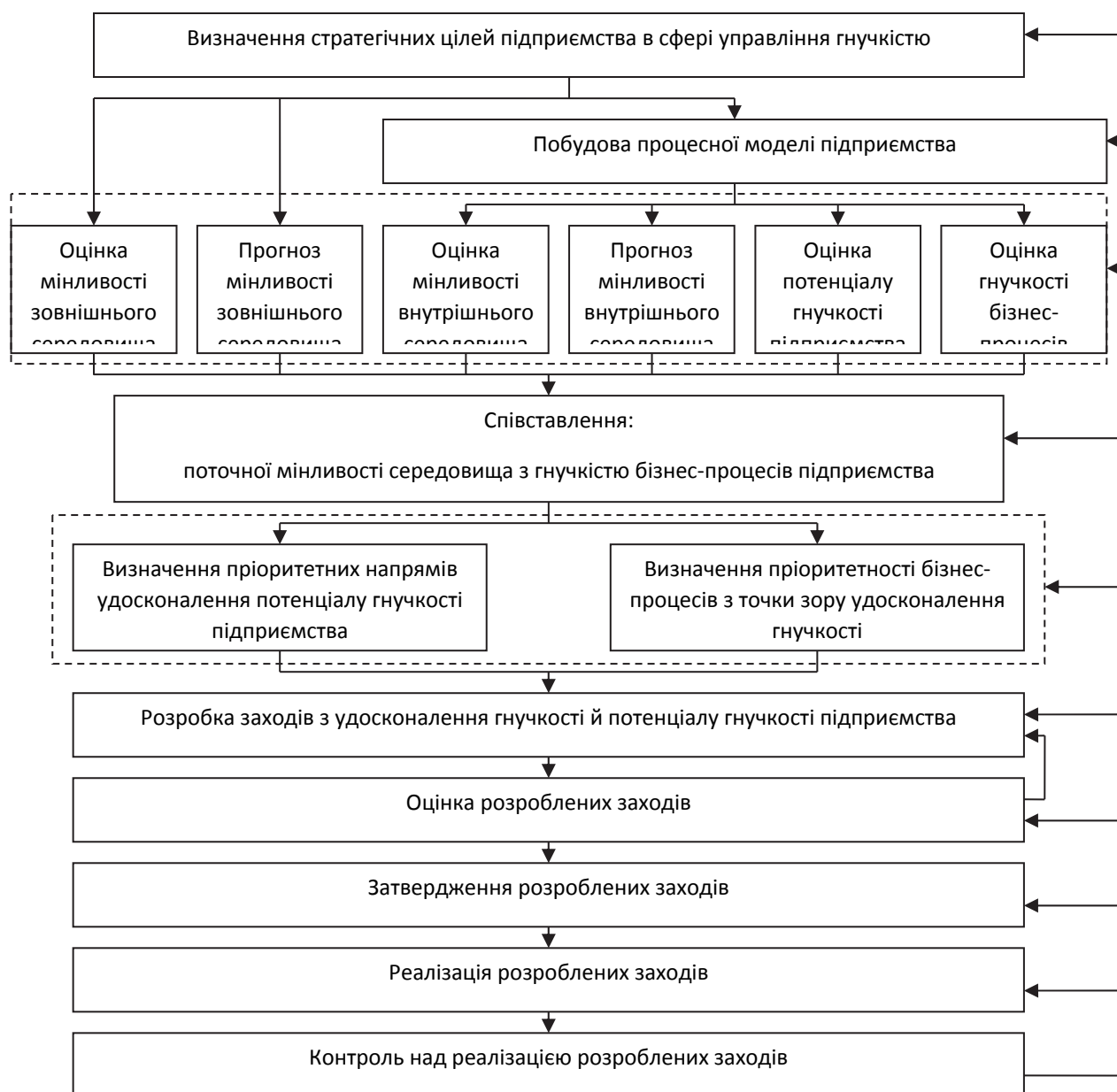


Рис. 1. Процедура управління гнучкістю підприємства [1]

На першому етапі процесу управління гнучкістю підприємства необхідно дослідити стратегічні цілі підприємства на предмет наявності певних вимог, цільових орієнтирів, обмежень у сфері управління гнучкістю. Адже вимога відповідності рівня гнучкості бізнес-процесів підприємства ступеню поточної мінливості середовища, а потенціалу гнучкості – майбутній (прогнозований) мінливості, запропонована нами у першому розділі роботи, може бути доповнена іншими вимогами відповідно до

специфіки діяльності підприємства [2]. Наступний етап управління гнучкістю підприємства є оціночне-прогнозним: в межах цього етапу вимірюється мінливість зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, складається прогноз такої мінливості на період, що дорівнює горизонту стратегічного планування (3 – 5 років), а також оцінюється гнучкість бізнес-процесів і потенціал гнучкості підприємства.

Але для виконання чотирьох з шести завдань в рамках даного етапу підприємство має визначитися зі складом власних бізнес-процесів. Для цього необхідно розробити типовий перелік бізнес-процесів, характерний для машинобудівних підприємств, який був би орієнтиром, базою для розробки конкретизованого переліку бізнес-процесів для кожного окремого підприємства.

Слід розуміти, що перелік бізнес-процесів підприємства залежить від рівню виділення таких процесів. Під декомпозицією розуміють прийом, що дозволяє представити складну систему у вигляді декількох більш простих взаємопов'язаних, вкладених систем [3, с. 23].

**Список літератури:** 1. Лепейко, Т.І. Теоретико-методичні засади управління підприємством: забезпечення гнучкості: монографія / Т.І. Лепейко, Н.М. Шматько.- Харків : УПА. - 2012. - 221 с. 2. Лепейко Т.І. Розрахунок індексів гнучкості бізнес-процесів промислових підприємств / Т.І. Лепейко, М.С. Пантелеев // Науковий журнал «Бізнес-інформ» № 12. – 2012. – С.180-183 3. Пять шагов к процессному управлению : [методическое руководство] / Компания «Инталев». – СПб. : Инталев. – 2002. – 107 с.

**РЕТА М.В.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»  
**МАР'ЄНКО В.О.**, каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА РОЗРОБКИ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ: КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ**

На сьогоднішній день ризик і невизначеність стають одними з ключових факторів, які суттєво впливають на діяльність підприємства та істотно змінюють, як його внутрішнє середовище так і можливі напрямки його розвитку. Це призводить до того, що у сучасному ринковому середовищі управління вже не можливо без визначення та прогнозування наслідків дії на діяльність суб'єктів господарювання ризикових та імовірнісних факторів. І, переважно, саме потреба щодо якісного і кількісного вимірювання

впливу вірогідних факторів у довгостроковій та короткостроковій перспективі, складає основу вимог щодо реформування системи, підходів та форми підготовки і складання фінансової та управлінської звітності. Розвиток проблематики прогностної звітності, яка виступає додатковим джерелом інформації в процесі прийняття рішень, є одним з сучасних напрямків розвитку парадигми бухгалтерського обліку. Формування прогнозів для передбачення майбутнього стану діяльності підприємства з використанням облікових даних є одним з основних підходів щодо підвищення ефективності управлінської діяльності підприємства.

Проблемам формування прогностної звітності, як основи для розробки управлінських рішень, присвячені роботи Є.Ф. Бріггема, І.О. Бланка, І. Ансоффа, С. Беляєва, А. Градова, П. Друкера, М. Мескона, Є. Мінаєва, Н. Родіонові, А. Томпсона, Н. Уткіна, Р. Фостера, Г. Хейла, Й. Шумпетера, М. Білика, М. Бойка, В. Василенка, А. Кальніченка, А. Колос, А. Лігоненка, В. Савчука, О. Терещенка, Н. Туленкова та ін. Проте на сьогоднішній день відсутня єдина думка серед науковців щодо складу, обсягу, повноти та підходів щодо складання прогностної звітності, яка б забезпечувала інформаційну підтримку процесу прийняття рішень.

Складність створення універсальних підходів до цього питання, у першу чергу, пов'язане з тим, що в основу кожного управлінського рішення покладено творчість та унікальність, як ситуації так і особи, яка приймає рішення. Але, незалежно від ситуації, кожне управлінське рішення має бути зваженим та обґрунтованим. Найдоступнішою інформаційною основою для прийняття управлінських рішень може стати фактична та прогностна звітність підприємства. Проте, якщо питання складання та представлення фактичної фінансової звітності практично врегульовані, як на державному рівні так і на рівні підприємства, то формування прогностної звітності пов'язаний з комплексним вирішенням низки питань.

По – перше, необхідно визначити склад прогностної звітності (які саме звіти має бути складено). Перелік форм необхідної звітності буде визначатися переліком факторів: потребами користувачів (акціонери, інвестори, менеджери і т. п.), особливостями прийняття рішень (фінансові, інвестиційні,

виробничі і т. п.), а також практикою складання звітності (за національними чи міжнародними стандартами). Основним принципом має бути трансформація інформаційних потоків таким чином, щоб забезпечити простоту та придатність користування.

По – друге, важливу роль в процесі формування прогностичної звітності відіграє система управлінського обліку, зокрема, система бюджетування. Якщо на підприємстві є розвинена система бюджетів, то в системі прийняття рішень вже використовується прогностичний баланс, як елемент системи планування.

По – третє, необхідно обрати відповідний підхід до складання прогностичної звітності. Досить часто використовуються дві основні групи методів - метод частки від продаж і метод порівняння - які передбачають в якості відправної точки формування звітності - прогноз продажів. Кожний з методів має свої переваги та недоліки, які намагаються компенсувати за рахунок розробки нових спеціалізованих методів.

В четвертих, підвищення ефективності рішень, які приймаються на основі прогностичної звітності, необхідним є встановлення прийнятного рівня достовірності та якості інформації. Завдяки сучасним інформаційним технологіям стає можливим обробка значного масиву інформаційних даних та врахування значної кількості факторів, що допомагає підвищити якість і достовірність прогностичної інформації.

По – п'яте, управління в умовах нестабільності потребує формування певного набору стратегічних альтернатив, тобто необхідна розробка декількох варіантів прогностичної звітності, особливо для підприємств, які спрямовані на управління вартістю у довгостроковій перспективі.

Таким чином, нами окреслено основні суттєві проблеми стосовно формування прогностичної звітності для інформаційної підтримки управлінських рішень. Перспективи подальших наукових досліджень у запропонованому напрямі, на нашу думку, передбачають розробку підходів до управління ризиками й розроблення алгоритмів прийняття оптимальних управлінських рішень.

**Список літератури:** 1. Куцук П.О. Прогнозна фінансова звітність: проблемні аспекти і перспективи використання підприємствами / П.О. Куцук // Международный научный журнал. – 2015. – №9. – С. 101–108.; 2. Корнева Н.О. Прогнозування фінансової



**СВЯТНЕНКО В.Ю.**, канд. екон. наук, доц. КНУ ім. Т. Шевченка

## **ФАКТОРИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ПРОЦЕСІ ЇХ РОЗРОБКИ, ПРИЙНЯТТЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ**

Прийняття своєчасних і обґрунтованих управлінських рішень є ваговою складовою успіху й перспективи розвитку підприємства в умовах невизначеності, проте не завжди гарантією ефективності результату їх реалізації.

На сьогодні підходи до прийняття управлінських рішень ускладню-ються у зв'язку із динамічністю зовнішнього середовища та збільшенням кількості факторів, які визначають діяльність організації [1, с. 57].

Відповідальність менеджерів всіх рівнів управління за прийняті та реалізовані ними рішення посилюється з огляду на зовнішні й внутрішні фактори ризику функціонування і розвитку підприємства, особливо на ті, що пов'язані зі зростанням технологічної конкуренції, яка ґрунтується на властивостях інтелектуального ресурсу та передбачає створення нових систем менеджменту, розвиток інформаційних, інноваційних, організаційних технологій, використання штучного інтелекту тощо.

Менеджери сучасних українських підприємств найчастіше нехтують як самою послідовністю процесу прийняття управлінських рішень, так і врахуванням у своїй діяльності факторів ризику, які супроводжують процес управління на кожному з його етапів, а це, в свою чергу, не може не відобразитися на кінцевих результатах їх діяльності [2, с. 143].

Тому в даному дослідженні інтерес являють фактори, що впливають на оптимізацію управлінського рішення на кожному із взаємопов'язаних етапів процесу його розробки, прийняття й реалізації. Даний процес передбачає виявлення нової чи визнання існуючої проблеми, аналіз попередніх помилок і недоліків в роботі, отримання та використання необхідної й достатньої інформації,

розробку альтернативних варіантів, їх оцінку, оптимізацію ризиків і можливостей, вибір та реалізацію оптимального управлінського рішення.

Аналіз різних підходів до виявлення факторів оптимізації управлінського рішення дозволив сформулювати їх перелік, а саме:

1) на етапі його розробки – це такі: стан керуючої і керованої систем (психологічний клімат, авторитет керівництва, професійно-кваліфікаційний склад кадрів тощо); якість стратегічного, тактичного та поточного планування діяльності; послідовність прийняття рішення; підходи до генерації альтернатив та принципи їх оцінювання [1]; форми та методи здійснення управлінської діяльності; обсяг і цінність інформації (наявної та отриманої); методи аналізу проблемної ситуації; методи та методики розробки варіантів управлінського рішення; суб'єктивність оцінки варіанта вибору рішення [3]; розвиток власної методики аналізу, проблеми та збору інформації; колегіальне та колективне вироблення альтернатив для стратегічних рішень; розвиток та підвищення вмінь та навичок менеджерів [4];

2) на етапі його прийняття – це: узгодженість рішення зі стратегією й тактикою, врахування інтересів груп економічного впливу підприємства (власників, менеджерів, працівників, споживачів, державних органів влади, постачальників тощо) при прийнятті рішення [1]; чіткість формулювання мети та досяжність результатів; застосування наукових підходів і принципів, методів моделювання, методів теорії автоматизованого управління, методів мотивації якісного рішення, сучасних засобів комп'ютерних інформаційних технологій; творчий характер і залежність від конкретної особи, яка приймає рішення; організаційна структура управління; визначення критеріїв вибору оптимального рішення [3]; знання реальних тенденцій існування та розвитку підрозділу чи підприємства; рівень визначеності (коли менеджер точно знає результат кожного з альтернативних варіантів вибору) чи невизначеності (потрібно враховувати ризик, так як він відноситься до рівня невизначеності, з яким можна прогнозувати результат прийнятого рішення [5];

3) на етапі його реалізації – це: об'єктивні закони суспільного розвитку; використання підходів, методів і методик аналізу, оцінки та контролю реалізації управлінського рішення;

залучення виконавців до процесу прийняття рішення, врахування інтересів працівників-виконавців [1; 3; 4].

Отже, практично всі етапи прийняття управлінського рішення супроводжуються різними рівнями ризику, тому в нинішніх умовах особливо важливим є визначення та врахування повного переліку факторів оптимізації на кожному із етапів даного процесу, їх аналіз та оцінка, що, в свою чергу, дозволить вибрати оптимальний варіант управлінського рішення та забезпечити очікуваний результат від його реалізації.

**Список використаних джерел:** 1. Олексів І.Б., Харчук В.Ю. Підходи до оптимізування управлінських рішень на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу підприємства. ЕКОНОМІКА: реалії часу. 2014. – №4 (14). – С. 57-62. 2. Віхляєва С.І., Федяй В.І. Шляхи оптимізації управлінських рішень підприємства в умовах ризику та невизначеності. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. – № 67 (1040). – С. 143-147. 3. Цюцюра С.В., Криворучко О.В., Цюцюра М.І. Теоретичні основи та сутність управлінських рішень. Моделі прийняття управлінських рішень. Управління розвитком складних систем : зб. наук. пр. / Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. – Київ: КНУБА, 2012. – № 9 – С. 50-58. 4. Беднарська О.Р. Прийняття управлінських рішень з урахуванням запланованих ризиків діяльності машинобудівних підприємств / [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10018/1/03.pdf> 5. Давидович І. Є. Контролінг: Навчальний посібник. – / І.Є. Давидович – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.

**SHYPILOVA M.V.**, senior lecturer at Management and Business Department, Kharkiv educational-scientific institute of “Banking University”

## **HOW TO INCLUDE SOCIAL CAPITAL CONCEPT INTO MACROECONOMIC STUDY**

Since its first mention in early 1900<sup>th</sup> [1] “social capital” term has changed its meaning and has been developed into social and economic concept. Started by sociologist J. Coleman [2] social capital study turned into economic concept within institutional and neo-institutional economic theories.

In our previous works we have explained behavioral (microeconomic) basics of social capital, its nature and functions [3, 4, 5]. These hypotheses strongly rely on institutional methodology and research deep economic and institutional roots of social capital carriers’ behavior. They come to general conclusions about social capital manifestations and their influence on economic system development and its efficiency. But there are many open questions as

for the social capital macroeconomic effects.

Before coming closer to the discussion of the task we need to aware following points about social capital:

1) It is a product of a culture and behavior norms which have been formed and inherited within the historical process of definite country;

2) It has both “social” and “capital” features at the same time which makes it impossible to concentrate only on economic values in the study;

3) It has dual nature: resource-side (being involved into the reproductive processes, along with the other factors) and result-side (a value that can generate revenue not only to the owner but for the contractors and others as well) [4].

Also it should be mentioned that some of the functions of social capital definitely concern macroeconomic approach. For example, allocative function provides more effective resource distribution within an economy through balancing economic efficiency and social justice. Redistributive function is realized by support redistribution income and wealth between the members and groups of the society. Economy to economic system operating costs means among the rest economy of property rights protection within the economy and transaction costs diminishing [5].

So there should be logical continuation of social capital macroeconomic aspect studying which can be developed in some of the macroeconomic topics. On our mind, we can include social capital concept into macroeconomic study within the following topics:

First of all, “Economic growth” topic in which social capital can be studied as one of the factors. More than that, the attempts to do it has been made before. The respectful conclusion was made that “social capital... is an important independent determinant of economic growth in U.S. counties”. There was found “significant evidence that per-capita income grows more rapidly in counties with high levels of social capital, measured using the density of membership organizations, crime rate, charitable giving and voter participation” [7].

Secondly, socio-economic inequality problem can be smoothed by social capital (fulfilling its redistribution function). And the relationships between social capital level and wealth should be analyzed further on.

Thirdly, we consider it important to take social capital into account when studying and providing macroeconomic stabilization policy and social policy of the Government. Since effective state policy and especially reforming economic policy should rely on the population trust and understanding of the main steps of this policy.

Still there is a need to solve one of the preceding methodological problems which is a problem of universal approach to social capital measuring.

**Список літератури:** 1. Social capital: civic community, organization and education// [http://www.infed.org/biblio/social\\_capital.htm](http://www.infed.org/biblio/social_capital.htm) 2. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий// Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С.121-139. 3. Архієреєв С.І., Шупілова М.В. Сутність соціального капіталу індивіду з позицій неінституціональної та неокласичної економіки// Соціальна економіка. – №1. – 2010. – С. 145-159. 4. Шупілова М.В., Архієреєв С.І. Двоїста природа соціального капіталу// Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. Выпуск 40-3. Донецк, 2011. С. 11-17. 5. Архієреєв С.І., Шупілова М.В. Функції соціального капіталу та його економічна структура в Україні та Німеччині// Соціальна економіка. – Х.:ХНУ ім. Каразіна, 2012. – № 2-3. – С. 48-61. 6. Іващенко М. В., Шкодін І. В., Карпова І. В. Экономические последствия «отката» как формы рентоориентированного поведения// Бізнес Інформ. – 2015. – №1. – С. 15-20. 7. Anil Rupasingha, Stephan J. Goetz, David Freshwater Social Capital and Economic Growth: A County-Level Analysis// *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 32,3 (December 2000) pp.565-572.

**ШМАТЬКО Н.М.**, канд. екон. наук, доц. УПА

## **ОЦІНКА РІВНЯ МІНЛИВОСТІ СЕРЕДОВИЩА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Визначення гнучкості промислового підприємства визначає його можливість пристосовуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Для оцінки рівня мінливості середовища ми пропонуємо виконувати наступну послідовність кроків [1]: 1) Збирання ретроспективних даних про зміну основних параметрів діяльності галузей (напрямів промислової діяльності) в Україні; Знаходження коефіцієнту варіації (для даних, які характеризують рівень економічного розвитку галузі) або середнього значення (для даних, які характеризують мінливість розвитку галузі); 2) Стандартизація даних для забезпечення можливості їх коректного порівняння; 3) Проведення кластерного аналізу за видами економічної діяльності; 4) Ранжування кластерів за рівнем мінливості зовнішнього середовища. Дана послідовність етапів є універсальною і має виконуватися всіма підприємствами

за офіційними статистичними даними. Етапи, які наведені нижче, специфічні й проводяться за даними кожного окремого підприємства; 5) Вибір виду діяльності, до якого відноситься підприємство; 6) Знаходження індексного значення для показника мінливості зовнішнього середовища відповідно до рангу кластеру, до якого відноситься вид діяльності; 7) Визначення відносної значущості мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища для підприємства експертним методом. 8) Знаходження індексу мінливості для кожного окремого бізнес-процесу і для підприємства в цілому за формулою:

$$I_m = I_{m3} * V_3 + I_{mv} * V_v \quad (1)$$

де  $I_{m3}$ ,  $I_{mv}$  – індекси мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства;  $V_3$ ,  $V_v$  – вагомість мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища.

9) Порівняння індексу мінливості й індексу гнучкості для кожного окремого бізнес-процесу і для підприємства в цілому [2].

Таким чином, до характеристик рівня мінливості зовнішнього середовища окремих галузей нами віднесено (табл. 1): 1. Індекси промислової продукції; 2. Індекси цін виробників промислової продукції; 3. Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств; 4. Кількість промислових підприємств за видами діяльності; 5. Індекси інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності; 6. Середньорічна кількість найманих працівників за видами промислової діяльності; 7. Кількість інноваційно активних промислових підприємств за видами економічної діяльності, % до загальної кількості підприємств

Таблиця 1 - Показники, які характеризують мінливість зовнішнього середовища [1]

Показники	Показники змінюваності
Індекси промислової продукції	Коефіцієнт варіації
Індекси цін виробників промислової продукції (до попереднього року)	Коефіцієнт варіації
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств	Коефіцієнт варіації
Кількість промислових підприємств за видами діяльності	Коефіцієнт варіації
Індекси інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності	Коефіцієнт варіації
Середньорічна кількість найманих працівників за видами промислової діяльності	Коефіцієнт варіації
Кількість інноваційно активних промислових підприємств за видами економічної діяльності, % до загальної кількості підприємств	Середнє значення

**Список літератури:** 1. Лепейко Т.І. Теоретико-методичні засади управління підприємством: забезпечення гнучкості: монографія / Т.І. Лепейко, Н.М. Шматько. – Харків : УПА. – 2012. – 221 с. 2. Лепейко Т.І., Розрахунок індексів гнучкості бізнес-процесів промислових підприємств / Т.І. Лепейко, М.С. Пантелєєв // Науковий журнал "Бізнес-інформ" № 12. – 2012. – С.180-183.

**СОБОЛЄВА О.П.**, канд. екон. наук, доц. каф. економічної теорії Харківського навчально-наукового інституту ДВНЗ «УБС»

## **ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ ЯК РЕЖИМ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ**

В економічній системі сучасної України гостро стоїть проблема зростаючих інфляційних процесів, які підвищують ризики в діяльності суб'єктів господарювання, знижують реальні доходи та купівельну спроможність населення і спричиняють скорочення платоспроможного попиту, породжують диспропорції суспільного виробництва. Проблема забезпечення цінової стабільності потребує особливої уваги як в теоретичних розробках, так і при формуванні коротко- та середньострокової політики, адже досягнення сталого економічного розвитку можливе лише за умови підтримки помірного рівня інфляції. У зв'язку з цим особливого значення набуває пошук механізмів грошово-кредитної політики в контексті впровадження інфляційного таргетування.

При цьому сьогодні серед вчених не існує єдиного підходу щодо трактування змісту категорії «таргетування інфляції» [1, 2, 3, 5, 8, 9]. Узагальнивши різні підходи, можна визначити таргетування інфляції як режим монетарної політики, спрямований на досягнення цінової стабільності шляхом публічного проголошення центральним банком кількісного показника інфляції як кінцевого цільового орієнтиру та забезпечення його дотримання.

Окремим аспектам цієї проблеми присвячували свої дослідження зарубіжні та українські автори: Б. Бернанке, М. Безношенко, А. Болл, М. Вега, Ц. Волш, А. Гриценко, А. Даниленко, В. Козюк, О. Костюк, А. Кривенко, О. Петрик, Т. Савченко, Р. Слав'юк та інші [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7].

Багато фахівців вважають таргетування інфляції прогресивним монетарним режимом, ефективність якого підтверджена практикою багатьох країн. НБУ були зроблені заяви про необхідність впровадження таргетування інфляції в Україні. Проте, для того, щоби його запровадження дало бажані ефекти, в Україні необхідно враховувати раціональні та адаптивні очікування, провести низку важливих реформ та подолати перешкоди, пов'язані з вкрай низьким рівнем довіри до банківської системи, високим ступенем доларизації української економіки та загальною негативною ситуацією в економіці. При цьому серед теоретиків та практиків немає згоди щодо доцільності запровадження інфляційного таргетування в Україні в сучасних умовах. Вважається, що впровадження режиму таргетування інфляції може привести до гальмування економічного росту та збільшення безробіття тому що при переході на цей монетарний режим зазвичай спостерігається певний адаптаційний період суб'єктів господарювання та домогосподарств і зниження поточної ефективності, а також виникають ряд непередбачених наслідків [10, с.67]. З іншого боку, деякі дослідники вважають, що саме таргетувати інфляцію як найбільш інтегрований показник доцільно для збалансування економіки та грошово-кредитної сфери [6,с.4]. Крім того, інфляційне таргетування є більш прозорим, зрозумілим та гнучким порівняно з таргетуванням монетарних агрегатів, яке застосовувалося в Україні. Деякі з дослідників особливо підкреслюють, що запровадження інфляційного таргетування обмежить негативний вплив виконавчої влади [9] і можливість розв'язувати проблеми застосовуючи інфляційні механізми, а це, в свою чергу, підвищить рівень передбачуваності економічної кон'юнктури для всіх економічних суб'єктів і сприятиме зростанню ефективності їх рішень. Більшість економістів сходяться на тому, що основним ефектом режиму інфляційного таргетування є зниження рівня та волатильності інфляційних очікувань; зниження стійкості інфляції, коли майбутня інфляція стає менш залежною від розвитку інфляційних процесів у попередніх періодах та швидше повертається до цільових значень після шоків. Аргументом на користь таких висновків є значно краща макроекономічна ситуація в країнах з інфляційним таргетуванням при різних шоках [1, с. 93].



Слід відзначити, що країни, які застосовують режим інфляційного таргетування, використовують різні типи цього режиму: повноцінне, замасковане, експериментальне. Повноцінне інфляційне таргетування передбачає повну прозорість висвітлення та жорстке дотримання інфляційної цілі, при цьому монетарна політика не повинна підпорядковуватись фіскальній внаслідок чого уряд не може покладатись на сеньйораж [1, с.74]. Замасковане таргетування дає можливість зміни рівня інфляції. Експериментальне таргетування пов'язане з проголошенням досить широких інфляційних завдань і застосовується в умовах низької довіри до центрального банку [11, с.17]. Таким чином, можна розрізняти жорстке таргетування, коли заданий показник інфляції обов'язково дотримується, та гнучке таргетування, коли показник інфляції коливається в певних межах, або періодично коригується. Як теоретики, так і практики віддають перевагу гнучкому таргетуванню тому, що в цій ситуації монетарна політика спрямовується на стабілізацію як інфляції, так і реальної економіки [4, с.17].

Окремо слід звернути увагу на те, що таргетування інфляції може замінити таргетування обмінного курсу, що й було реалізовано в ряді країн. Але, як підкреслюють деякі дослідники, задля мінімізації втрат від відмови від таргетування обмінного курсу цей процес необхідно проводити поступово, забезпечуючи деякий час співіснування повзучої прив'язки обмінного курсу та інфляційних таргетів та використовувати різні за темпами стратегії переходу.

Таким чином, можна зробити висновок, що не існує єдиного універсального сценарію для запровадження режиму інфляційного таргетування; для дотримання заданого рівня інфляції центральному банку потрібен відповідний набір інструментів та незалежність у виборі цих інструментів; з іншого боку, необхідно забезпечити відповідальність за ефективність проведення політики таргетування; важливими передумовами успішного впровадження інфляційного таргетування є адекватна оцінка індексу споживчих цін, прогнозування процентних ставок та узгодження боргової політики між урядом та центральним банком. Досвід зарубіжних країн свідчить про можливість успішного запровадження таргетування навіть при відсутності деяких передумов, які можуть розвинутиись паралельно з процесом

впровадження цього режиму монетарної політики. Основною перевагою даної політики є досягнення більшої прозорості у виробленні та реалізації монетарної політики і, як результат, - зростання довіри економічних суб'єктів, зниження їх інфляційних очікувань та відсутність проінфляційної економічної поведінки, що приведе до стабілізації економічної динаміки.

**Список літератури:** 1. Даниленко А.І. Інфляція та фінансові механізми її регулювання / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007.-400с. 2. Ковальова Т.В. Таргетування інфляції: зарубіжний досвід та необхідність запровадження в Україні / Т.В. Ковальова, В.М. Бровко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2011.-№1. – С.125 – 128. 3. Козюк В.В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. – 2009. – 728 с. 4. Мельник К.К. Реалізація режиму таргетування в умовах фінансової нестабільності / К.К. Мельник // Вісник Університету Банківської справи НБУ. – 2011. – №3. – С.11-13. 5. Петрик О. Інфляційне таргетування після кризи: міжнародний досвід / О. Петрик, А. Даниленко // Вісник НБУ. – 2012.-№10. – С.15-19. 6. Петрик О. Інфляційне таргетування як механізм забезпечення цінової стабільності в Україні: автореф. Дис.. на здобуття наук. Ступеня канд.. екон. Наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси, і кредит» / О.І. Петрик. – К.: Ін-т екон. Прогноз., НАН України, 2008. – 39 с. 7. Савченко Т.Г. Інфляційне таргетування в Україні: проблеми впровадження та перспективи застосування / Т.Г. Савченко // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – №1(32). – С. 3-13. 8. Макаренко О.В. Проблемні аспекти реалізації грошово-кредитної політики України / О.В. Марченко // Комунальне господарство міст. – 2014. – №115. – С. 67-73. 9. Шаров О.М. Таргетування інфляції: світовий досвід та українські перспективи / О.М. Шаров // Вісник НБУ. – 2003. – №7. – С.15-19. 10. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки [Текст] : монографія / за заг. Ред. д-ра екон. Наук Л.В. Кривенко; [Л.В.Кривенко, О.М. Дутченко, М.І. Синюченко та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 210 с. 11. Гордієнко В.П. Таргетування інфляції як ефективний метод забезпечення стабільності цін / В.П. Гордієнко, Я.І. Чайковський // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – №1(12). – С.15-22

**ШТЕФЛЮК А.Р.**, студент економічного факультету ЧНУ ім. Ю. Федьковича

**МЕЛЬНИК О.І.**, ас. каф. економіки підприємства та управління персоналом ЧНУ ім. Ю. Федьковича

**ЛОПАТИНСЬКИЙ Ю.М.**, д.е.н., проф. ЧНУ ім. Ю. Федьковича

## **ЗНАЧЕННЯ АУТСОРСИНГУ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

На сучасному етапі розвитку світової економіки, в умовах ринкового конкурентного середовища, успіху в підприємницькій діяльності досягають не всі суб'єкти господарювання, а лише ті які спроможні мінімізувати власні витрати, при цьому не втрачаючи якість товарів і послуг. Така проблема актуальною стала з виникненням фінансово-економічної кризи, оскільки суб'єкти

підприємницької діяльності, щоб не зазнавати значних збитків, вимушені або закривати свою діяльність або зменшувати витрати господарювання.

Одним із інструментів до вирішення таких проблем є аутсорсинг. Дане поняття, на сьогоднішній день, є одним із найпопулярніших методів оптимізації ресурсів, а також причиною створення високоефективних і конкурентоспроможних суб'єктів господарювання.

Найпершими хто дійшов до висновку, що суб'єктам господарювання варто зосереджуватись на основних своїх цілях, а допоміжні можна «віддати на сторону», тим самим значно зменшуючи рівень витрат, став Альфред Стоун, генеральний директор General Motors, спільно з Генрі Фордом, який був його головним конкурентом. Надалі таку передачу неприбуткових функцій спеціалізованій сторонній організації почали називати аутсорсингом (від англ. outsourcing – використання зовнішнього джерела) [2, с. 285].

Питаннями практичного застосування аутсорсингу, вирішенням проблем та дослідженням ефективних можливостей процесу, займались вітчизняні та закордонні економісти: Б.А. Анікін, Л.М. Газуда, Ю.В. Гарасимчук, О.В. Дідух, В.В. Красношاپка, Ю.Ю. Фролова, Л.В. Чижевська. Проте, недостатньо вирішеною проблемою значення аутсорсингу у підприємницькій діяльності в українських реаліях.

Практичного застосування відносини аутсорсингу набули з 80-х років ХХ століття, які згодом розвивалися бурхливими темпами. У табл.1 наведено найвідоміші суб'єкти господарювання, які здобули успіх завдяки аутсорсингу.

Прикладом ІТ-аутсорсингу є компанія «Kodak», яка завдяки укладанні угоди вона заощаджує мільйони доларів на капітальних та експлуатаційних витратах, що дозволяє підвищити гнучкість і оперативність бізнесу. Угода з IBM дозволила «Kodak» скоротити адміністративні витрати і отримати додаткові переваги завдяки високій якості бізнес-послуг, що надаються корпорацією IBM.

Прикладом виробничого аутсорсингу є продукція компанії «Nike». Вона передала на аутсорсинг виробництво спортивного одягу, поширення та реалізацію. Сама ж компанія залишила за собою право лише дизайну виробленого одягу та управління патентами, товарними знаками [1, с.125].

Таблиця 1 - Відомі компанії, що скористались послугами аутсорсингу

Вид аутсорсингу	Назва компанії:	Опис функцій аутсорсингу:
ІТ-аутсорсинг	«Eastman Kodak Company» – американська компанія, виробник фототехніки та фото- і кінотоварів (США).	ІВМ – постачальником комп'ютерів для Kodak. Уклавши угоду, корпорація ІВМ виконує функції з підтримки бізнесу компанії Kodak, в т. ч. здійснює нарахування заробітної плати, обслуговування кредитів і управління зборами.
Виробничий аутсорсинг	«Nike, Inc.» – американська компанія, виробник спортивних товарів (США).	Товари «Nike» виробляються з аутсорсингу в таких азіатських країнах, як Тайвань, Корея, Китай та Індонезія. Компанія передала функції з виробництва, продажу і розповсюдження продукції, сконцентрувала свою енергію і ресурси на перевагу компанії – дизайн.

Примітка. Джерело [1, с. 124-125].

Щодо застосування аутсорсингових операцій в Україні, то досить важко виокремити точне число українських суб'єктів господарювання, які пропонують послуги аутсорсингу на зовнішніх ринках. Тому оцінювати ситуацію потрібно виключно аналізуючи діяльність великих підприємств, для яких публічність – важлива складова процесу формування іміджу.

Станом на 01.01.2016 р. існує 15 найбільших аутсорсингових підприємств в Україні: Luxoft, SoftServe, EPAM Systems, GlobalLogic, Ciklum, Ciklum, Samsung R&D Institute Ukraine, Infopulse, ELEKS, NetCracker, Miratech, NIX Solutions Ltd, ISD, DataArt, Lohika Systems, Win Interactive. Зазначені підприємства забезпечили робочі місця для більш ніж 21 тис. співробітників. Майже 60% цієї кількості припадає на п'ятірку лідерів: Luxoft, SoftServe, EPAM Systems, GlobalLogic і Ciklum, що свідчить про значну консолідацію ринку, пропозиції на якому формують великі підприємства [5].

Потрібно зазначити, що існує досить велика кількість класифікаційних ознак щодо видів аутсорсингу, проте не всі вони практикуються та є доцільними. В Україні є свої особливості щодо популярності окремих його видів. Згідно з проведеними дослідженнями в Україні частіше на аутсорсинг передають ІТ-послуги – 40,5%. Даний вид є сучасним та прибутковим. До речі, Міжнародна асоціація ІАОР представила свій щорічний рейтинг кращих аутсорсингових компаній – The 2016 Global Outsourcing 100, який об'єднує 75 компаній лідерів ринку і 25 висхідних зірок. До рейтингу потрапили чотири українські фірми, дві з яких мають

головні офіси у Львові. Це SoftServe (більше 3000 співробітників) та Eleks (більше 800 співробітників). Окрім них, українські ІТ-компанії також представлені Miratech та Sigma Software [4].

Із наведених вище даних, слід виокремити переваги та недоліки аутсорсингу на різних рівнях управління підприємством, а саме на фінансовому, організаційному та стратегічному (табл. 2).

Таблиця 2 - Переваги та недоліки аутсорсингу на різних рівнях управління підприємством

	Переваги:	Недоліки:
Фінансовий рівень	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зменшення витрат;</li> <li>– можливість використання рідкісних ресурсів в діяльності;</li> <li>– скорочення витрат залучення висококваліфікованих фахівців.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– збільшення частки трансакційних витрат;</li> <li>– незаплановані витрати;</li> <li>– труднощі кількісного визначення економії.</li> </ul>
Організаційний рівень	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відпадає необхідність у розширенні штату підприємства;</li> <li>– фокусування зусиль, ресурсів на «ключових компетенціях»;</li> <li>– спрощена система управління підприємства та якісний сервіс.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– залежність від аутсорсингової компанії;</li> <li>– зниження продуктивності праці працівників;</li> <li>– зниження якості сервісу, при несумлінності аутсорсера.</li> </ul>
Стратегічний рівень	<ul style="list-style-type: none"> <li>– повний спектр послуг від одного постачальника;</li> <li>– впровадження ноу-хау;</li> <li>– мінімізація ризиків.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– невиконання договірних зобов'язань та покладених на аутсорсера функцій в повному обсязі.</li> </ul>

Примітка. Джерело [3, с. 129].

Отже, розвиток аутсорсингу на підприємствах в Україні розвивається досить швидкими темпами, проте існує певний ряд проблем, які неодмінно потрібно усунути, щоб покращити рейтингові показники, залучити нових іноземних партнерів. Тому, необхідним стає внесення поправок на законодавчому рівні та створення сприятливих умов для виходу іноземних компаній на ринок України.

**Список літератури:** 1. Газуда Л.М. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства / Л.М. Газуда, Т.Ю. Салдан // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2015. – № 2 (4), част. I. – С. 124–128. 2. Гарасимчук Ю. Історичний розвиток аутсорсингу, переваги та можливості, ризику аутсорсингу / Ю. Гарасимчук // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2013. – Вип. 23–24. – С. 284–291. 3. Дідух О.В. Визначення основних переваг та недоліків використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств / О.В. Дідух // Інноваційна економіка. – 2013. – №3. – С. 128–132. 4. Красношапка В.В. Аутсорсинг та його застосування на підприємствах України [Електронний ресурс] / В.В. Красношапка // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4097>. 5. Топ-25 найбільших розробників України у сфері аутсорсингу [Електронний ресурс] // Сайт «Ain». – Режим доступу : <http://ain.ua/2015/02/>.

**PERERVA P.G.**, doctor of Economics, Professor, Wyższa Szkoła Zarządzania Ochroną Pracy (WSZOP), Katowice, Poland

## **CRISIS MANAGEMENT MECHANISM OF THE FINANCIAL CONDITION OF INDUSTRIAL ENTERPRISE**

In the modern economy has significantly increased the importance of economic sustainability of economic entities, their competitiveness. The lack of an effective monitoring system, as on the state level and at the enterprise level has become a significant problem.

Ensure the stable operation of industrial enterprises requires improvement of crisis management to their financial condition. It is the stable operation of industrial enterprises will contribute to the reduction of social tension in society, and to overcome other negative consequences for the economy of both the region and the country as a whole.

Based on the analysis of the literature investigated the definition of crisis management, whose main task is provision of such situation of the company in the market when bankruptcy is not even in question, and anti-crisis actions aimed at combating the current and expected difficulty using the full capability of modern management. Therefore, the overall strategy of the enterprise must carry the nature of crisis management and crisis management should be an integral and permanent part of the overall enterprise management system.

The existing system of crisis management of the financial status of industrial enterprises in need of some clarification and development. The authors developed a mechanism for crisis management is different from similar developments in the scientific and special literature, because, firstly, more fully reflects changes in the regulatory compliance space in recent years, and secondly, as a separate mechanism selected block of information security.

It appears that the nature of decision making in conditions of crisis development, dictates the need for operational monitoring, accelerate the change of economic structures, the specifics of changes of the information space characteristic of the economy of the modern period, requires the allocation of zone information activities as critical components in the system of crisis management. The mechanism most sufficiently informative and succinctly reflects the sequence of

changes in the management system (through the interaction mechanisms of diagnostics, information security, legal regulation) that characterize the transformation of economic relations and potential of the enterprise life-cycle stages of the enterprise, starting from the phase of formation and ending with the phase of liquidation. In addition, the basis of these proposals is a system for the effective monitoring of enterprise financial performance and operational management (every ten days, monthly, quarterly, etc.) their changes.

The fundamental difference of the proposed mechanism for crisis management of financial state of industrial enterprise from existing, usually based only on anecdotal descriptions of specific functions and tools of management, is as follows. The proposed mechanism for crisis management is a complex, systemic in nature and presented interaction mechanisms of different nature, which allows to significantly expand the potential for its practical use. It contributes to the development and implementation of anti-crisis development strategies in the framework of sustainable functioning of industrial enterprises with more changes not only in the enterprise system, but also in the external economic space. Since the simulation of crisis management implemented in the direction of the interaction mechanisms of the individual components, the implementation of this process allows to ensure the achievement of synergies.

**Literature:** 1. Перерва П.Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г. Перерва, В.Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ. – 2010. – №2 (54). – С. 46–50. 2. Грабченко А.И. Основы маркетинга высоких технологий : [учебное пособие] / Грабченко А.И., Перерва П.Г., Смоловик Р.Ф. – Х. : ХГПУ, 1999. – 242 с. 3. Перерва П.Г. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н.П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій . – 2011. – № 4(1). – С. 55-66. 4. Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко // Вісник Нац.техн.ун-ту "ХПІ" : зб.наук.пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2012. – № 25. – С. 100-106. 5. Перерва П.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г.Перерва; за ред. П.Г.Перерви, С.А.Меховича, М.І.Погорелова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с. 6. Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116-120. 7. Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – №4 (60). – С. 116-120. 8. Pererva P.G. Technology transfer [Text] / P.G. Pererva, G. Kocziszky, D. Szakaly, M. Somosi. — Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

**БЕРЕС ШОМОШІ МАРІАНН**, д.е.н, проф., декан економічного факультету Мішкольцьського ун-ту, Угорщина  
**КОБЕЛЄВА Т.О.**, канд.екон.нак, доц. НТУ «ХПІ»  
**МАЙСТРО Д.С.**, студент НТУ «ХПІ»

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ПОТЕНЦІАЛ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ»**

Як свідчать проведені нами дослідження на промислових підприємствах Угорщини та Украни, поняття “потенціал інтелектуальної власності”, незважаючи на всю його очевидність, важливість і перспективність використання, ще не знайшло належного відображення в наукових працях вітчизняних і закордонних дослідників і являє собою одну з “білих плям” у категоріальному апараті. На наш погляд, недолік у дослідженнях даної економічної категорії є наслідком ряду труднощів методологічного і прикладного характеру.

Проведений нами аналіз показав, що більшість дослідників, трактують поняття «потенціал інтелектуальної власності» аналогічно поняттю «інноваційний потенціал», а саме як розмір ресурсів, що забезпечують інноваційну діяльність, починаючи зі стадії науково-дослідних робіт і закінчуючи передачею нововведення в сферу практичного використання. Однак, такий підхід, по-перше, дозволяє відбити тільки одну зі сторін інноваційного потенціалу – його ресурсне забезпечення, що є не цілком прийнятним і не відбиває призначення і суті інноваційного потенціалу; по-друге, стадія науково-дослідних робіт не входить в інноваційну діяльність, а є структурним елементом науково-технічної діяльності, а це, відповідно, приводить до змішання понять «інноваційний», «науково-технічний» та «потенціал інтелектуальної власності».

Таким чином, виробничим потенціалом виробничої системи варто вважати не тільки і не стільки її можливості по створенню новацій і здійсненню нововведень, але і готовність суспільного виробництва сприйняти ці нововведення для ефективного використання. Отже, поняття «потенціал інтелектуальної власності» стосовно до викладеного матеріалу, на наш погляд, треба сприймати як *граничну* здатність системи створювати, тиражувати і використовувати нововведення в умовах існуючого ресурсного забезпечення. У нашому розумінні потенціал інтелектуальної



власності – це гранична здатність створювати нововведення, сприймати вже створені нововведення і вчасно рятуватися від застарілих.

Приведене визначення дозволяє стверджувати, що інноваційний потенціал системи формується не тільки під впливом факторів, що характеризують кількість новацій, створюваних усередині системи, але й у результаті впливу таких факторів, що відбивають: число нововведень, що надійшли через межі системи; число нововведень, поза залежністю від місця їхнього створення, переданих у сферу практичного використання; число інновацій, використовуваних споживачами в процесі їхнього функціонування. У цьому зв'язку слід зазначити, що рівень і, відповідно, потенціал інноваційності в значній мірі буде визначений присутністю наявних у науково-технічному сегменті інноваційного потенціалу нововведень (новацій), на які є ринковий попит.

**Список літератури:** 1. *Pererva P.G. Technology transfer [Text] / P.G. Pererva, G. Kocziszky, D. Szakaly, M. Somosi. — Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.* 2. *Перерва П.Г. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н. П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — № 4(1). — С. 55-66.* 3. *Перерва П.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г.Перерва; за ред. П.Г.Перерви, С.А.Меховича, М.І.Погорєлова. — Харків : НТУ «ХПІ», 2008. — 1080 с.* 4. *Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Економіка розвитку. — Харків : ХНЕУ, 2011. — №4 (60). — С. 116-120.* 5. *Гребченко А.И. Основы маркетинга высоких технологий : [учебное пособие] / Гребченко А.И., Перерва П.Г., Смоловик Р.Ф. — Х. : ХГПУ, 1999. — 242 с.* 6. *Перерва П.Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г.Перерва, В.А.Товажнянський // Економіка розвитку. — Харків : ХНЕУ. — 2010. — №2 (54). — С. 46-50.* 7. *Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, О.П.Косенко // Вісник Нац.техн.ун-ту "ХПІ" : зб.наук.пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. — Харків : НТУ "ХПІ". — 2012. — № 25. — С. 100-106.* 8. *Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // Економіка розвитку. — Харків : ХНЕУ, 2011. — № 4 (60). — С. 116-120.*

**МАРІАН МАН**, канд.екон.наук, доцент Петрошанського університету, Петрошани, Румунія

**ТКАЧОВ М.М.**, канд.екон.наук, доц. НТУ «ХПІ»

**КРАВЧУК А.В.**, студент НТУ «ХПІ»

## **ПРОТИПРАВНА ДІЯЛЬНІСТЬ НА РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТОВАРІВ**

Відтворення результатів інтелектуальної діяльності 3

порушенням виключних прав та їх продаж («контрафакт») завдають величезної шкоди правовласникам, цілим галузям, споживачам і державі. Причинами розповсюдження контрафактної продукції у світовому масштабі є значний і постійно зростаючий обсяг ринків цієї власності і висока рентабельність її нелегального виробництва. За оцінками Всесвітньої митної організація (WCO) і Міжнародної Торгової Палати (МТП), світовий обсяг реалізованих товарів на 10% складається з контрафактної, піратської і продукції «сірого» ринку, а щорічний економічний і соціальний збиток світової економіки становить до \$ 775 млрд. Згідно з прогнозами, до кінця 2015 року ця цифра досягне \$ 1,7 трлн. По розрахунках вказаних організацій підробки щорічно виймають близько 600 млрд. євро з світової економіки, що еквівалентно втраті оригінальними товарами по всьому світу приблизно 5-7% ринку [Наступление]. Крім того, статистика стверджує, що в результаті виробництва підробленої продукції на території країн «Великої двадцятки», в результаті поширення підробленої продукції виявилось втраченими близько 2,5 млн. робочих місць. Контрафакція не тільки завдає шкоди економіці, вона викликає фінансові негаразди в діяльності підприємницьких структур, зменшення легального товарообігу, крадіжку ноу-хау, безробіття, судові розгляди, викликані продажем контрафактної продукції і підвищення цін через збільшення охоронних систем, використовуваних для боротьби з організованою кримінальною діяльністю, та інвестиціями в науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи. МТП оцінює розмір втрат, недоотриманих податків, і витрати на додаткові заходи на запобігання контрафакту в 125 мільярдів доларів США тільки в розвинених країнах. За матеріалами Форуму «Антиконтрафакт-2012», щорічні збитки складають: в Російській Федерації - близько 3 млрд доларів США, Україна - 1,5 млрд доларів США, Республіці Білорусь, Республіці Казахстан, Киргизької Республіці та Республіці Молдова - від 0,5 до 1,4 млрд доларів США.

Дослідження та аналіз проблеми порушень виключних прав знаходиться в центрі уваги багатьох дослідників.

Разом з тим, на наш погляд, теорія і практика моніторингу може бути досить ефективно впроваджена і в інші сфери ринкової діяльності промислових підприємств, зокрема, для відстежування процесів формування, економічної оцінки, зміни та управління інтелектуальною діяльністю (об'єктами інтелектуальної власності)

інноваційно-орієнтованих промислових підприємств. Слід також відзначити недостатню розробку комплексу задач, пов'язаних з моніторинговим обстеженням ринкової сфери промислових підприємств, не в повній мірі досліджені методологічні основи проведення моніторингу кон'юнктури технологічного ринку, не визначені його місце і роль в управлінні ринковими процесами, практично відсутнє організаційно-методичне забезпечення трансферу інтелектуальних технологій, не проводиться оптимізація його інформаційних зв'язків з зовнішнім середовищем. Теоретична важливість зазначених задач, їх практична значущість для ефективної діяльності підприємств передбачають розвиток та вдосконалення положень моніторингу рівня комерційного потенціалу (ринкової привабливості) інтелектуальних технологій, які є в розпорядження як їх розробників, так і власників.

**Список літератури:** 1. Перерва П. Г. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н. П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій . – 2011. – № 4(1). – С. 55-66. 2. Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – №4 (60). – С. 116-120. 3. Грабченко А.И. Основы маркетинга высоких технологий : [учебное пособие] / Грабченко А.И., Перерва П.Г., Смоленик Р.Ф. – Х. : ХГПУ, 1999. – 242 с. 4. Перерва П. Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г.Перерва, В.А.Товажнянський // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ. – 2010. – №2 (54). – С. 46–50. 5. Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, О.П.Косенко // Вісник Нац.техн.ун-ту "ХПІ" : зб.наук.пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2012. – № 25. – С. 100-106. 6. Перерва П.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г.Перерва; за ред. П.Г.Перерви, С.А.Меховича, М.І.Погорелова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с. 7. Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116-120. 8. Pererva P.G. Technology transfer [Text] / P. G. Pererva, G. Kocziszky, D. Szakaly, M. Somosi. — Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

**ТОРОЙ ИЛКА**, д-р екон. наук, проректор університету м.Куопіо, Фінляндія

**ТКАЧОВА Н.П.**, канд.екон.наук, доцент, НТУ «ХПІ»

**КОБЕЛЄВА А.В.**, студент НТУ «ХПІ»

**МЕТОДОЛОГІЧНЕ  
«КОНКУРЕНЦІЯ»**

**ДОСЛІДЖЕННЯ**

**ТЕРМІНУ**

В економічній теорії, як свідчать проведені нами дослідження, існують три основних підходи до визначення

поняття «конкуренція».

**Поведінковий підхід**, який характеризує основні моделі поведінки ринкових суб'єктів, був введений А.Смітом. З точки зору цього підходу, конкуренція – це суперництво на ринку між економічними суб'єктами. Надалі поведінкове розуміння конкуренції вдосконалювалося в напрямку більш точного визначення її мети й способів ведення. Так, у марксистському трактуванні конкуренцією називається властива товарному виробництву антагоністична боротьба між приватними виробниками за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів. Поведінковий опис конкуренції в неокласичному варіанті спирається на ресурсні джерела економічної діяльності - обмеженість фактично любого ресурсу по відношенню до потреб суспільства. На думку американського економіста П.Хейне «конкуренція є намагання як можна краще задовольнити критерії доступу до рідкісних благ». Безперечно, у дусі поведінкової інтерпретації конкуренції написано й основні роботи М. Портера. У своїй книзі «Міжнародна конкуренція» він відзначає, що конкуренція – динамічний процес, що розвивається, ландшафт, що безупинно змінюється, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси й нові ринкові сегменти. На його думку, конкуренцію на будь-якому ринку можна розглядати як протидію п'яти конкурентним силам: погрозі появи нових конкурентів; погрозі появи товарів або послуг-замінників, суперників з погляду ціни; здатності постачальників торгуватися; здатності покупців торгуватися; суперництву вже існуючих конкурентів між собою. На користь цього підходу можна віднести і визначення конкуренції надане А.Ю.Юдановим: конкуренція – це боротьба за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, яка ведеться на доступних сегментах ринку».

**Функціональний підхід** розглядає роль конкуренції в економіці. Марксистсько-ленінська філософія розглядала конкуренцію, з одного боку, як зовнішню силу, яка заставляла виробників підвищувати продуктивність праці на своїх підприємствах, розширювати виробництво, зменшувати собівартість, збільшувати накопичення. З іншого боку, ця теорія розглядала конкуренцію як таку що займається руйнацією, веде до занепаду підприємств і економіки в цілому. На противагу цій

теорії, Д.Юм підтримував діаметрально протилежну точку зору. Для нього конкуренція є вищою формою співробітництва з метою відкриття нових форм ринкових відносин. Й.Шумпетер, який першим звернув увагу на інноваційну складову конкуренції, вважав її рушійною силою вдосконалення підприємницької діяльності, розвитку економіки, використання нових методів і т.п. Р.Нельсон та С.Уінтер дотримуються приблизно цієї ж точки зору, акцентуючи увагу при цьому, що конкуренція збільшує кількість процедур відкриттів, а так як ні одна фірма не знає наперед, яке нововведення буде найкращим, тому кожна з них робить свій вибір, аналогічно природному відбору та розвитку. Хайек Ф. підкреслює інноваційну складову конкуренції, називаючи її механізмом «процедурою відкриття», підтримуючи таким чином в цьому сенсі Р.Нельсона та С.Уинтера. На його думку ринок потроху витісняє підприємства, які використовують застарілі методи і технології.

**Структурний підхід** розглядає конкуренцію через аналіз структури галузі/ринку і зосереджується на умовах, які на цей час панують в певному економічному просторі. Цей підхід сформувався поряд з поведінковим трактуванням у ХІХ і одержав своє поширення у ХХ столітті. Джерела структурного підходу до визначення конкуренції – у роботах Ф. Еджуорта, А. Курно, Дж. Робінсона, Е. Чемберліна і інших вчених, що заклали фундамент сучасної західної теорії чотирьох основних типів ринків: досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії й монополії. В кожному з них має місце відповідна специфіка конкурентної взаємодії. Позиції цієї групи вчених у сучасній західній економічній науці, як підкреслює Ю.Б.Іванов з співавторами, настільки сильні, що сам термін «конкуренція» («competition») частіше використовується саме в структурному розумінні. Якщо ж потрібно підкреслити поведінковий бік конкуренції, нерідко користуються іншим словом – «суперництво» («rivalry»).

Інтеграція всі вище приведених теорій та підходів в єдину концепцію призвела до утворення в 1980-х роках цілого напрямку економічної думки – теорії організації промисловості, яка дозволила здійснювати аналіз галузей та ринків більш комплексно, з використанням різнопланового економічного інструментарію.

**Список літератури:** 1. Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116-120. 2. Перерва П.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г.Перерва; за ред. П.Г.Перерви, С.А.Меховича, М.І.Погорєлова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с. 3. Перерва П. Г. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н. П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій . – 2011. – № 4(1). – С. 55-66. 4. Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П.Г. Перерва, Н.П. Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – №4 (60). – С. 116-120. 5. Грабченко А.И. Основы маркетинга высоких технологий : [учебное пособие] / Грабченко А.И., Перерва П.Г., Смолоник Р.Ф. – Х. : ХГПУ, 1999. – 242 с. 6. Перерва П. Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г.Перерва, В.А.Товажнянський // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ. – 2010. – №2 (54). – С. 46–50. 7. Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, О.П.Косенко // Вісник Нац.техн.ун-ту "ХПІ" : зб.наук.пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2012. – № 25. – С. 100-106. 8. Pererva P.G. Technology transfer [Text] / P. G. Pererva, G. Kocziszky, D. Szakaly, M. Somosi. — Veres-Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

## **СЕКЦІЯ 10 - СУЧАСНІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ, ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**ДРОНОВА-ВАРТАНЯН І.В.**, канд. техн. наук, доц., ХНУРЕ

### **ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ**

Проекты развития ООН всегда основаны на идеалах гуманизма и толерантности в обществе. Экономические решения высокого уровня являются основой для принятия решений на уровне отдельных предприятий. Особую важность имеет подготовка экономических расчетов на уровне предприятия и разработка моделей экономической безопасности предприятия при выходе на внешние рынки, используя экономические теории и концептуальные основы.

Оценка перспектив внешнеэкономической деятельности предприятия в заданной стране базируется на использовании информационных ресурсов. Методы Data Mining позволяют проводить обработку производственных и маркетинговых данных больших или неограниченных объемов с целью поиска закономерностей, в том числе, в поведении потенциальных потребителей заданной страны. Необходимо определить наиболее оптимальную с точки зрения потребности рынка загрузку оборудования по производству продукции. Кластеризация данных и последующая обработка данных направлена на поиск путей повышения прибыли.

Оценка международной конкурентоспособности предприятия (фирмы) позволяет совершенствовать планирование на предприятии, в том числе планирование внешнеэкономической деятельности и, если необходимо, управлять стратегическими изменениями на предприятии.

Для разработки стратегии развития предприятия и выхода на внешние рынки предложено использовать результаты обработки информационных ресурсов во внешнеэкономической

деятельности предприятия и результаты, полученные при исследовании поведения потребителей. Даются предложения по перспективам внедрения инновационных проектов в условиях совместного предпринимательства в заданной стране, а также, создания импортозамещающего производства.

Скрытые знания – это неочевидные, неожиданные регулярности в данных. При обработке маркетинговых данных обнаруживаются ранее неизвестные, нетривиальные, практически полезные знания, которые должны быть поданы в доступной пониманию форме, что необходимо для принятия стратегических решений на предприятии.

Применение методов Data Mining и получаемые скрытые знания о предприятиях всегда интересуют инвесторов, которые инвестируют средства в проекты, иногда, только на основе анализа полученных результатов по информационным хранилищам данных. Такие проекты всегда удачны и быстро окупаются. Data Mining используется в различных направлениях экономических и маркетинговых исследований на предприятии. Применение этих методов возможно в повседневных расчетах руководителей, экономистов и аналитиков.

Применение информационных технологий Data Mining, создаваемых экономистами-аналитиками, позволяет делать очень быстрый перебор данных и принимать решения.

Анализ покупательской корзины в заданной стране – это анализ сходства, предназначенный для выявления товаров, приобретаемых вместе -групп товаров. Результаты могут применяться в рекламных проектах предприятия [1], оформлении продукции, управлении производством и запасами, при выработке стратегии развития. Необходимо изучать модели развития с возобновимыми и исчерпываемыми ресурсами, с неизменными и меняющимися (с появлением заменителей) технологиями и другие.

Модели развития используются в настоящее время при исследовании параметров и прогнозировании развития на перспективу.

**Список литературы:** 1. Дронова-Вартанян И.В. Методология рекламного менеджмента созидющей и развивающей рекламы / Дронова-Вартанян И.В., Вартанян В.М. Інтегровані комп'ютерні технології в машинобудуванні: тези допов. Всеукр. наук.-техн. конф. 22 – 25 листопада 2011 р. – Х., 2011.- С. 117.



**ІВАНОВА В.Б.**, асистент ХНУРЕ  
**ЄФРЕМОВА О.О.**, студент, ХНУРЕ

## **ПОЄДНАННЯ ПРИНЦИПІВ ГЛАСНОСТІ ТА КОНФІДЕНЦІЙНОСТІ ЯК ЗАПОРУКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В сучасних економічних умовах істотно підвищується значення інновацій як головного чинника конкурентоспроможності підприємства, бо в боротьбі за споживача виграють найбільш мобільні підприємства, тобто такі, що можуть за мінімальний час пристосуватися до потреб ринку. На етапі впровадження інноваційної стратегії найбільш гостро постає проблема щодо забезпечення ефективної системи економічної безпеки підприємства.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» під терміном «інновація» слід розуміти «новостворені і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [1].

Саме створення системи економічної безпеки підприємства покликане на основі ефективного використання корпоративних ресурсів, створити умови для досягнення стратегічних цілей підприємства, своєчасно виявити і максимально послабити вплив різного виду небезпек і загроз в умовах конкуренції та ризик-менеджменту.

Визначенню поняття інноваційної активності присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних авторів: І. Ансоффа, Д. Моррісона, К. Крістенсена, Ф. Янсена, І.В. Баранової, М.В. Черепанової, В.П. Баранчеева, Р.А. Фатхутдінова, І.А. Тарасенко, О.Н. Королько, К.С. Белявської [2] та ін. Теоретичні аспекти економічної безпеки підприємства розглядаються в роботах таких українських вчених, як С.О. Баркова, Л.В. Гнилицька [3], В.В. Євдокимов, І.П. Фоміченко та ін.

Однак практична побудова сучасної системи економічної безпеки підприємства пов'язана з низкою проблем. Однією з них є створення ефективного механізму управління системою безпеки,

компонентами якого доцільно розглядати принципи, методи, функції, систему управління та управлінські відносини. До принципів відносять: системність, своєчасність, безперервність, законність, плановість, взаємодію, компетентність і поєднання гласності та конфіденційності.

Найбільш цікавим з наукової точки зору представляється останній принцип – поєднання гласності та конфіденційності. Його суть полягає в організації системи основних заходів безпеки, які відомі всім співробітникам підприємства, і вимоги якої всіма виконуються. У той же час, цілий ряд засобів та методів забезпечення безпеки повинні бути законспіровані і відомі дуже вузькому колу фахівців – це пріоритетний напрямок в процесі забезпечення безпеки, який дозволяє успішно конкурувати на ринку товарів і послуг. Так Савченко С.В. [4] визначає інформаційну безпеку підприємства як «суспільні відносини щодо створення і підтримки на гідному рівні інформаційної системи суб'єкта господарської діяльності».

Джерелами комерційної інформації можуть вважатися:

- 1) маркетингові дослідження за конкретними напрямками діяльності;
- 2) внутрішні матеріали і документи підприємства;
- 3) дані зовнішньої статистики про стан ринку.

Інформація, що відноситься до другої і третьої груп, – конфіденційна і має обмеження в поширенні. Частина комерційної інформації становить особливий блок і може бути віднесена до комерційної таємниці. Комерційна таємниця – це право підприємця на засекречування відомостей, які не є державними секретами про діяльність підприємства, пов'язані з виробництвом, технологією, управлінням, фінансами, що охороняється законом, і розголошення яких могло б завдати шкоди його інтересам. Віднесення тих чи інших відомостей до комерційної таємниці має відповідати таким вимогам:

- 1) їх відкрите використання може завдати шкоди;
- 2) ці відомості потребують захисту, бо вони не є державною таємницею і не захищені патентом;
- 3) їх приховування не завдає шкоди суспільству.

У плані захисту найбільш важливої інформації, підприємством вирішується складна проблема: треба надати якомога більше інформації про свою діяльність споживачам,

контрагентам, кредиторам для того, щоб вони зробили вибір на його користь. Реклама привертає покупців, ділові зв'язки, патенти і ліцензії, ноу-хау – контрагентів, фінансове становище – інвесторів. Водночас треба захистити інформацію від конкурентів, витік або розголошення якої може становити загрозу економічній безпеці підприємства. У виборі «золотої середини», тобто визначенні тієї оптимальної кількості інформації, якої буде достатньо для зовнішніх користувачів і розголошення якої не буде представляти загрозу економічній безпеці, і складається перший крок підприємства в процесі захисту інформації, що становить комерційну таємницю.

Проблеми, пов'язані з економічною безпекою, можуть бути вирішені тільки за допомогою систематичного і комплексного підходу. Викорінити негативні явища неможливо, проте у підприємств існують різні способи захистити себе шляхом створення власної служби економічної безпеки і постійного моніторингу конкурентного середовища.

**Список літератури:** 1. Закон України «Про інноваційну діяльність»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3715-17>. 2. Тарасенко І.О. Оцінка інноваційної активності підприємства в системі стратегічного управління/ І.О. Тарасенко, О.М. Королько, К.С. Белявська. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №9 (99). – С. 133-141. 3. Гнилицкая Л.В. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности: монография/ Л.В. Гнилицкая, А.И. Захаров, П.Я. Прыгунов. – К.: Дорадо-Друк, 2012. – 290 с. 4. Савченко С.В. Інформаційна безпека та організаційно-правовий захист інформації: монографія/ С.В. Савченко. – Дніпро: НМетАУ, 2008. – 52 с.

**СТРОКОВ Є.М.**, канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО НТУ «ХПІ»

## **РИНОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ: СУЧАСНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Е-commerce, або електронна комерція все глибше проникає у повсякденне життя пересічного громадянина. Сьогодні інтернет дозволяє придбати будь що: від авторучки до високотехнологічного обладнання. І якщо ще декілька років назад розрахунки або придбання товарів через інтернет для більшості населення було дуже складним та підозрілим, то зараз цей сегмент ринку переживає бурне зростання.

Сьогодні ми спостерігаємо бум електронної торгівлі, особливо

на ринках країн, що розвиваються. Роздрібні продавці все частіше розглядають e-commerce як ключовий елемент свого бізнесу. Завдяки інтернет з'являється можливість заявити про себе не тільки на локальному ринку, а й на міжнародних.

Середньорічні темпи росту світового ринку електронної комерції, за даними eMarketer, складають 18-20 % на рік. За деякими прогнозами у найближчі 3-5 років обсяг електронної комерції, у загальному світовому ритейлі, досягне 20% [3]. Тому ігнорування онлайн-ринку сьогодні – це практично банкрутство завтра.

За даними консалтингової компанії Deloitte, найбільшим гравцем на ринку електронної роздрібної торгівлі є американська компанія Amazon, на другому місці китайський JD, а трійку замикає WallMart – найбільша роздрібна світова ТНК [2].

Лідери рейтингу найбільших електронних підприємств роздрібної торгівлі є не «чистими» он-лайн компаніями, а багатоканальними роздрібними мережами із реальними складами, магазинами, логістикою.

Оскільки електронна комерція це різновид торгівлі, то їй притаманна значна конкуренція і поряд із велетнями он-лайн продаж співіснують середні та малі продавці. Бурний розвиток цього сегменту призвів до того, що зараз існує декілька моделей он-лайн продаж, наприклад:

- 1) Власний інтернет-магазин;
- 2) Вітрина на сторонній інтернет-площадці;
- 3) Розміщення сторонніх продавців на своїх площадках;
- 4) Соціальні мережі та додатки електронної торгівлі;
- 5) Різноманітні B2B схеми продажів.

Найбільш популярний у нашій країні закордонний сервіс від китайської AlibabaGroup, пропонує виключно платформи для продажів, як C2C, де споживачі можуть продавати споживачам, так і B2C на яких роздрібні або оптові продавці пропонують свою продукцію кінцевим споживачам. Валова виручка всіх продавців цієї площадки (ВВПП) складала у 2014 році 272,8 млрд. доларів США, що майже вдвічі більше ніж у Amazon.

Зараз основною тенденції розвитку онлайн-ритейлу є включення сторонніх торгівельних площадок у свої он-лайн вітрини. Так зараз поступають Wal-Mart, BestBuy, Tesco. Це, по-перше, значно розширює асортимент, що пропонується клієнтам,

відпадає необхідність пошуку товару на інших торговельних майданчиках чи у магазинах, а, по-друге, дозволяє без складів та логістики мати процент від онлайн-продажів.

Отже, можна зробити такий висновок: сьогодні вибуховий розвиток e-commerce є беззаперечним фактом, який не можна ігнорувати, особливо на ринках країн, що розвиваються. Статистичні данні, говорять про те, що електронна комерція вже зараз становить значну долю світового ритейлу, та створює значну конкуренцію традиційним ринкам. Звісно, вона не зможе повністю замінити реальну роздрібну та оптову торгівлю, але для повноцінного розвитку компаніям необхідно крім реальних торговельних точок мати і представництво у мережі інтернет та активно його розвивати для збільшення об'єму продаж.

**Список літератури:** 1. Топ-10 рынков eCommerce / Инфографика от 28.03.2016 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://payonline.ru/news/analyst/24832/>, 2. Deloitte. Global Power of Retailing 2015. EmbracingInnovation [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www2.deloitte.com/ru/m/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing.html>-С. 32-36, 3. Global B2C Ecommerce Sales to Hit \$1.5 Trillion This Year Driven by Growth in Emerging Markets. Asia-Pacific leapfrogs North America to become world's largest regional ecommerce market [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.emarketer.com/Article/Global-B2C-Ecommerce-Sales-Hit-3615-Trillion-This-Year-Driven-by-Growth-Emerging-Markets/1010575>

## ЗМІСТ

### УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ОБЛІКУ, АУДИТУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ: НАЦІОНАЛЬНА ТА СВІТОВА ПРАКТИКА

<b>Мардус Н.Ю., Біляєва І.Ю.</b> Сучасні проблеми обліку, аудиту і аналізу прибутку підприємства	3
<b>Брік С.В., Розуван Т.</b> Основы анализа эффективности использования основных средств	4
<b>Бондаренко А.Н., Шукуров К.</b> Особенности бухгалтерского учёта Туркменистана в условиях перехода на МСФО	6
<b>Гаврилова І.В.</b> Фінансовий контролінг як інструмент управління діяльністю суб'єкта господарювання	10
<b>Брік С.В., Ібрагімова Ю.</b> Рекомендації по підвищенню ефективності використання основних засобів підприємством ТОВ «ТЕКС.УА»	13
<b>Жадан Т.А., Рижов Г.Б.</b> Проблеми організації внутрішнього контролю та аудиту дебіторської заборгованості на промисловому підприємстві	15
<b>Мардус Н.Ю., Зеленев А.О.</b> Основні принципи обліку, аудиту основних засобів	17
<b>Жадан Т.А., Белозор О.С.</b> Фінансово-економічні показники оцінювання фінансових результатів діяльності підприємства	19
<b>Казарян А.А.</b> Недоліки використання платформи 1С при автоматизації фінансової звітності на поліграфічних підприємствах	20
<b>Колесніченко І.М., Шкафенко Л.С.</b> Теоретико-методологічні засади державної політики протидії тіньовій економіці	22
<b>Брік С.В., Лаптії К.</b> Удосконалення управління використанням трудових ресурсів	26
<b>Мардус Н.Ю., Мухіна Ю.В.</b> Особливості обліку, аудиту і аналізу фінансових результатів підприємства	27
<b>Мардус Н.Ю., Кригіна В.В.</b> Особливості обліку, аудиту і аналізу оплати праці на підприємстві	29
<b>Мардус Н.Ю., Шкарлат А.О.</b> Основні принципи дослідження обліку, аудиту і аналізу прибутку підприємства	31
<b>Оразов Г.Б., Побережна Н.М.</b> Зміст та класифікація прибутку	34
<b>Мелень О.В., Голик Є.О.</b> Дебіторська заборгованість: актуальні питання організації обліку заборгованості	35
<b>Линник О.І., Артеменко Н.В., Бондаренко О.М.</b> Актуальні питання обліку та управління витратами підприємства	38
<b>Токар Н.Б., Чут Л.О.</b> Роль аудиторської перевірки в оцінці фінансового стану підприємства	40
<b>Брік С.В., Тан Лин Лин</b> Усовершенствование организации бухгалтерского учета основных средств предприятия	42
<b>Токар Н.Б.</b> Сучасні проблеми документування процесу аудиту	43
<b>Фальченко О.О., Богдан І.Ю.</b> Удосконалення обліку оплати праці бюджетних установ	45
<b>Фальченко О.О., Терлецька А.В.</b> Удосконалення практичних аспектів аналізу фінансових результатів діяльності підприємства	47
<b>Фальченко О.О., Чумак В.М.</b> Необхідність аналізу використання кошторису бюджетних установ	49
<b>Фальченко О.О., Юрков М.Ю.</b> Основні питання щодо організації обліку основних засобів на підприємствах	51

<b>Корольська А.В., Риндя Н.Ю., Побережна Н.М.</b> Економічний аналіз: визначальні риси та об'єкти	53
<b>Крупенко О.Є., Антонюк О.Р., Побережна Н.М.</b> Аналіз використання трудових ресурсів: завдання та інформаційна база	55
<b>Сиро'мятникова О.В., Муравльова Р.В.</b> Особливості оцінки ефективності діяльності промислового підприємства	56
<b>Геращенко І.О.</b> Основні аспекти діагностики фінансів стану підприємства	58
<b>Линник О.І., Радзевич В.А.</b> Мета та завдання обліку та аналізу фінансових результатів діяльності підприємства	60
<b>Єршова Н.Ю., Бабкіна М.С.</b> Актуальні проблеми оцінювання платоспроможності підприємства на основі обліково-аналітичних даних про власний капітал	62
<b>Єршова Н.Ю., Філяєва А.А., Власенко А.К.</b> Напрямки удосконалення методичних підходів до організації аналізу фінансових результатів діяльності підприємства	66

## **МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

<b>Андрєєв Є.О., Лозовська Л.І.</b> Застосування генетичних алгоритмів для побудови маршрутів обходу центрів багатократного покриття	70
<b>Babenko V.A.</b> Dynamical models of the minimax program management of innovation processes in enterprises with risks	71

## **АНАЛІЗ І ОПТИМІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

<b>Гармаш С.В.</b> Людський капітал як рушійний фактор розвитку економіки, суспільства і країни в цілому	74
<b>Ганзюк С.М., Берковська К.С.</b> Залучення інвестицій в Україну: стан і перспективи	76
<b>Глізнуца М.Ю.</b> Вплив інтелектуального капіталу на інноваційний розвиток країни	77
<b>Готра В.В., Ігнатко М.І.</b> Забезпечення підвищення конкурентоспроможності агропромислового виробництва шляхом оптимізації інноваційних процесів	79
<b>Волошина С.В., Калініченко Д.Р.</b> Людський капітал як засіб визначення вартості додаткового продукту в історичному аспекті	83
<b>Побережний Р.О.</b> Інноваційна діяльність підприємства: загальні риси	86
<b>Погорєлова Т.О., Свічкарь А.А.</b> Дослідження інноваційних підходів до формування кадрового потенціалу	88
<b>Смоловик Р.Ф., Фадєєв А.В.</b> Значение некоторых факторов роста производительности труда в условиях инновационного производства	91
<b>Шімпф К., Косенко О.П., Маслак М.В.</b> Інтрапренерство в інноваційно-інтелектуальній діяльності машинобудівного підприємства	92

## **МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ: СТАНОВЛЕННЯ, ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ**

<b>Борисюк О.Ю., Кітченко О.М.</b> Проведення маркетингових досліджень для підприємств роздрібної торгівлі	94
------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

<b>Бурліцька О.П.</b> Мерчандайзинг як метод диференціації товару в торгових точках	97
<b>Григоренко Є.В., Єльчева Н.О., Маслак О.І.</b> Інновації в маркетинговій діяльності	99

## **ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

<b>Довгопола Ю.С.</b> Технологія конкурентного бенчмаркінгу на промисловому підприємстві	102
<b>Максименко Я.А., Шпитальный В.В.</b> Проблема курсообразования в Украине	104
<b>Назаренко С.М., Назаренко С.В.</b> Економіка біоенергетики із відходів олійного виробництва	107
<b>Єгорова Ю.В., Решетняк Н.Б.</b> Основні напрямки трансформації моделі соціальної активності бізнесу в Україні	110

## **НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ТА МИТНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

<b>Колесніченко А.С., Майструк О.Д.</b> Напрями удосконалення методики складання фінансової звітності для цілей управління	113
<b>Альошин С.Ю.</b> Оцінка рівня податкового навантаження на підприємства в Україні	115
<b>Шовкопляс Т.С.</b> Податковий потенціал: оцінка, дослідження та розвиток	116
<b>Супруненко С.А.</b> Податкове планування - невід'ємний елемент податкового механізму держави	123

## **КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІТИЧНОЇ ТА ОБЛІКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ**

<b>Тарновецька К.К., Мельник О.І., Мельник А.Г.</b> Сучасні риси організатора виробництва	126
<b>Целовальникова О.В.</b> Проблеми оцінки економічної ефективності впровадження раціоналізаторської пропозиції	128
<b>Юрьєва І.А., Атов А.</b> Анализ управленческих подходов системы оплаты труда в исследовании трудовых ресурсов в условиях глобализации	130
<b>Юр'єва І.А., Стефанова К.</b> Аналіз структурних соціальних технологій в дослідженні трудових ресурсів в умовах глобалізації	132

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

<b>Дяченко Т.А.</b> Проблема іноземного інвестування в Україні	135
<b>Калюжна К.Ю., Бобровська О.В.</b> Порівняння корупції та тіньової економіки	136
<b>Клочко В.М.</b> Вплив технологічного укладу на розвиток фінансово-кредитної системи в світі	138
<b>Побережна Н.М.</b> Питання фінансової стабільності національної банківської та фінансової системи	140
<b>Сиро'мятникова О.В., Мішина Т.В.</b> Економічна сутність фінансової	



стійкості банку	142
<b>ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
<b>Александрова В.О., Легоцька Ю.І., Марич В.В.</b> Проблеми та перспективи розвитку факторингу в Україні	145
<b>Архиереев С.И.</b> Международные экономические отношения управления международным бизнесом	148
<b>Блудова О.С.</b> Деякі питання промислового виробництва і економічної діяльності підприємства: міжгалузевий аспект	150
<b>Висікан Ю.О., Немикіна К.О., Глазунова О.О.</b> Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств України: фактори впливу та сучасні проблеми	152
<b>Назаренко О.В., Демьохіна О.О.</b> дослідження руху індексу DOING BUSINESS України	156
<b>Махал О., Маслак О.І.</b> Землевпорядний проект як основа створення нових форм організації території	158
<b>Колесніченко А.С.</b> Вплив інтегрованих регіональних енергоринків на систему державного регулювання взаємовідносин суб'єктів ринку електроенергії України	160
<b>Мельниченко О.О.</b> Визначення критеріїв ефективності антикризового управління на підприємстві	163
<b>Мехович С.А.</b> Деякі теоретико-методологічні питання оновлення міжгалузевих зв'язків на основі регіональної кластерної політики	165
<b>Пантелеев М.С.</b> Стратегічне управління адаптивністю промислового підприємства і його бізнес-процесів	172
<b>Рета М.В., Мар'єнко В.О.</b> Звітність як інформаційна основа розробки управлінських рішень: ключові проблеми	174
<b>Святненко В.Ю.</b> Фактори оптимізації управлінських рішень в процесі їх розробки, прийняття та реалізації	177
<b>Shypilova M.V.</b> How to include social capital concept into macroeconomic study	179
<b>Шматько Н.М.</b> Оцінка рівня мінливості середовища промислового підприємства	181
<b>Соболева О.П.</b> Таргетування інфляції як режим монетарної політики	183
<b>Штефлюк А.Р., Мельник О.І., Лопатинський Ю.М.</b> Значення аутсорсингу у підприємницькій діяльності	186
<b>Peterva P.G.</b> Crisis management mechanism of the financial condition of industrial enterprise	190
<b>Верес Шомоші Маріанн, Кобєлева Т.О., Майстро Д.С.</b> Дослідження сутності поняття «потенціал інтелектуальної власності»	192
<b>Маріан Ман, Ткачов М.М., Кравчук А.В.</b> Протиправна діяльність на ринку інтелектуальних товарів	193
<b>Торой Илка, Ткачова Н.П., Кобєлева А.В.</b> Методологічне дослідження терміну «конкуренція»	195

## **СУЧАСНІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ, ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**Дронова-Вартанян И.В.** Оценка перспектив внешнеэкономической

деятельности предприятия на основе совершенствования использования информационных ресурсов	199
<b>Іванова В.Б., Єфремова О.О.</b> Поеднання принципів гласності та конфіденційності як запорука економічної безпеки інноваційно- активних підприємств	201
<b>Строков Є.М.</b> Ринок електронної комерції: сучасність та перспективи розвитку	203

Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут» 2016 р.

Наукове видання

ТРУДИ

XII - ої Міжнародної науково-практичної  
конференції

**«ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ  
«ОПТИМУМ – 2016»**

6-8 грудня 2016 року  
м. Харків

**Редактори:**

**Манойленко Олександр Володимирович  
Строков Євген Михайлович**

**Відповідальний секретар:  
Строков Є.М.**

**Верстка та оригінал-макет:  
Строков Є.М.**

**Дизайн обкладинки  
Строков Є.М.**

Підписано до друку: 04.12.2016 р. Формат 60x84/16  
Папір офсетний. Друк офсетний.  
Ум. друк. а 12,21  
Тираж 300 екз

Надруковано в типографії ФЛП Воронюк В.В.  
м. Харків, пл. Руднева, 4  
тел. (057) 757-93-82